¡CONVÉNCELOS!

Steve Cohen

El mago que deslumbra a Nueva York revela el mayor de sus secretos: cómo cautivar, convencer e influir en las personas.

VERGARA

¡Convéncelos!

STEVE COHEN

¡Convéncelos!



Título original: *Win the Crowd*

Traducción: Carmen Gómez Aragón

1.ª edición: febrero 2007

para el sello Javier Vergara Editor
Bailén, 84 - 08009 Barcelona (España)
www.edicionesb.com
www.edicionesb.com.co

Publicado por acuerdo con HarperResource,
un sello de Harper Collins Publishers, Inc.

Printed in Colombia - Impreso en Colombia
ISBN: 978-84-666-2649-1
Depósito legal: hecho

Impreso por Quebecor World Bogotá S.A.
Calle 15 No 39A-34
Bogotá - Colombia

En memoria de mi querido amigo
el mago Mark Nathan Sicher,
quien me enseñó que:

«No se trata de lo que se hace ni de cómo se hace,
sino de quién lo hace. Si les gustas, si te desenvuelves bien,
entonces el qué y el cómo también estarán bien.»

ÍNDICE

cido de que esta obra ayudará a quien la lea y ponga en práctica sus consejos. Reconozco a un buen vendedor en cuanto lo veo, y Steve es uno de los mejores. Todos podemos aprender unos cuantos trucos con él.

MATTHEW L. MARTINUCCI,
director de ventas y marketing del hotel Ritz-Carlton, San Francisco

INTRODUCCIÓN

Como mago profesional, me he pasado la vida recopilando, catalogando y guardando secretos. Los que más me gustan son los que pueden considerarse esotéricos, como controlar el giro de una moneda, conseguir que un objeto metálico atraviese otro y hacer levitar a una persona, todos ellos verdaderamente intrigantes. Pero en las próximas páginas no voy a desvelar estos misterios de naturaleza mecánica u óptica; éste no es uno de esos libros.

En lugar de ello, te enseñaré los principios psicológicos en los que se basa la magia y cómo utilizarlos para ganarte a los demás, ya sea una sola persona o cientos de ellas. Cuando eso ocurre, conquistas los corazones de la gente de una forma sutil y nada amenazadora, de modo que no se sienten forzados ni manipulados. El objetivo es mostrar mucha seguridad y carisma, de manera que el público esté deseando escuchar tus sugerencias, tener en cuenta tus consejos y pasar a la acción tras oír tus palabras.

Como ya debes de imaginar, la magia requiere algo más que agilidad manual, ya que en esencia es un juego mental parecido al del ratón y el gato, es decir, un juego de poder entre dos mentes.

En este libro tendrás acceso a varios secretos psicológicos que han permanecido bien ocultos y que ningún otro mago ha revelado nunca. En cuanto los aprendas querrás aplicarlos de inmediato a tus rela-

ciones cotidianas. Sabrás cómo dominar un aula, interpretar a las personas y hacer de la expectación un arte tal, que tus interlocutores ardeían en deseos de oír todo cuanto tengas que decir.

Así que, por favor, no dejes este libro en tu escritorio o en la mesita de centro, al alcance de cualquiera que quiera echarle un vistazo. Escóndelo. Apártalo de las miradas ajenas. Y cuando lo hayas leído, colócalo en la estantería con el lomo hacia dentro, pues si permites que los demás conozcan lo que estás a punto de aprender, estas técnicas no surtirán efecto. Para obtener los mejores resultados a cambio del tiempo invertido, haz el favor de mantener este manual lejos de las manos de los curiosos.

¿POR QUÉ ESCRIBÍ ESTE LIBRO?

¡Convéncelos! empezó a gestarse a raíz de las constantes preguntas que me formulaba el público de *Chamber Magic*, el espectáculo semanal que ofrezco en el hotel Waldorf Towers de Nueva York. Después de cada sesión, los espectadores se acercaban a mí y me hacían dos preguntas. La primera era: «¿Puede hacer desaparecer a mi mujer?», y la segunda: «Estas habilidades, ¿funcionan sólo en el escenario o realmente pueden aplicarse a la vida cotidiana?»

Mi réplica fácil para la primera pregunta es: «¡Tengo amigos en la mafia que, por cierta cantidad, pueden hacer *desaparecer* a cualquiera!» Sin embargo, con la segunda no se puede bromear. Después de asistir a un espectáculo cuidado hasta el último detalle, la concurrencia comprende que puede aprenderse algo de él, algo que puede utilizarse más allá de los límites del ocio.

Yo mismo uso estas técnicas para influir en la gente, tanto en el escenario como fuera de él. Con este libro aprenderás varias de ellas, ideales para hacerse con cualquier tipo de público. Utilizo la palabra «público», aunque se trate de una sola persona, como el jefe, un colega o un cliente.

¿QUIÉN SOY YO?

Quizá no me hayas visto actuar jamás o ni siquiera hayas oído hablar de mí, pues, aunque formo parte del mundo del espectáculo, he preferido no llamar mucho la atención. Me gano la vida entreteniendo a personajes famosos, magnates y miembros de la alta sociedad. Mis clientes me llevan por el mundo en sus aviones privados para que actúe ante sus amigos y socios.

Hace cuatro años estrené un espectáculo semanal de magia en Nueva York. El elevado precio de la entrada me garantiza el verme rodeado de millonarios, muchos de los cuales me invitan a actuar en sus fiestas tras presenciar mi actuación. En dichos eventos, de carácter más personal e interactivo, debo mezclarme con los invitados durante el cóctel y romper el hielo, a fin de que la velada empiece con un ambiente animado.

Yo me visto como un invitado más y me paseo entre los asistentes sin presentaciones ni entradas brillantes. Me acerco a un grupo reducido, intervengo en sus conversaciones y dejo caer algún comentario ingenioso. Una vez me han aceptado, les explico que he sido invitado para entretenerles y empiezo a actuar a pocos centímetros de ellos.

Las habilidades que empleo para romper el hielo y meterme en el bolsillo a un grupo de desconocidos escépticos no son específicas de la magia. He descubierto algunas recetas para interactuar con los demás que funcionan de maravilla si uno es mago, si bien también puede aplicarlas cualquier otra persona. De hecho, si te dedicas a los negocios, probablemente verás que puedes utilizar varias de estas ideas para adquirir más seguridad en ti mismo y ser más persuasivo en tu contacto diario con los clientes.

¡Convéncelos! te enseñará a pensar como un mago. Aparte de los juegos de manos, los magos somos auténticos maestros en el arte de atraer la atención, mantenerla y conseguir que el público recuerde con satisfacción lo bien que lo pasaron. Pero ¿acaso no es ése un talento que todos podríamos poner en práctica? Tú mismo podrás hacerlo cuando acabes de leer este libro.

Tal vez estés pensando: «Yo no tengo ninguna necesidad de impresionar a un público numeroso.» De acuerdo. Pero es que además de aprender a presentarte ante un grupo, también descubrirás técnicas que te ayudarán a cosechar pequeñas victorias personales ante una sola persona. Al fin y al cabo, el público se compone de individuos. Y una vez aprendas a convertir a un escéptico en un adepto, estarás preparado para hacer lo mismo con un puñado de ellos.

Son muchos los que conocen las clásicas reglas de los magos «Jamás repitas un truco» y «Jamás cuentes los secretos», pero yo he concebido cinco más, las Máximas de la Magia, que cambiarán la forma en que te relaciones con la gente. Estas máximas te ayudarán a eliminar cualquier inseguridad que sientas al presentar tus ideas a los demás. Yo vivo según estas normas, tanto dentro como fuera del escenario.

Las Máximas de la Magia te ayudarán a adquirir seguridad en ti mismo, de forma que siempre sientas que controlas la situación. Una vez las leas y las apliques, serás capaz de influir en los demás del modo en que lo hacen los magos: mediante una buena preparación y respetando la inteligencia del público.

Aunque los magos embaucamos a la gente en nuestros espectáculos, el engaño no es el tema central de este libro. Más bien al contrario. Aprenderás a influir en los demás para que sigan tus iniciativas. Mi público hace lo que le pido porque les gusto. Perciben la seguridad que tengo en mí mismo y presuponen que no les haría perder el tiempo en algo sin importancia. Esta obra te enseñará a adquirir esa capacidad de liderazgo y a potenciar tu carisma, con el fin de que la gente desee seguirte.

Una vez sepas cómo guiar a la gente, deberás aprender a interpretarla. Tras el estudio de este libro, sabrás cómo relajar tu mente y tu cuerpo, tal y como yo lo hago antes de cada actuación. He incluido mi serie personal de ejercicios de relajación, como la manipulación de puntos de acupresión y técnicas de respiración profunda. Con la práctica, percibirás que cada vez eres más consciente de los pensamientos que las personas te transmiten en silencio.

Todo mago tiene sus palabras mágicas, y en este libro hay muchas. En el capítulo 10, «Palabras Mágicas», se enseña mucho más que el «abracadabra» y el «nada por aquí, nada por allá». Aprenderás que el hecho de escoger ciertas expresiones influye en el resultado de tus intercambios verbales con los demás. Una vez hayas adquirido cierta autoridad en el tema, verás que tales giros y frases hechas te ayudarán a mantenerla. Incluso podrás introducir fácilmente palabras mágicas en tus relaciones diarias que reforzarán tu poder de persuasión. Este capítulo está diseñado igual que un manual de un idioma extranjero, pues se puede consultar cualquiera de sus páginas y aprender cómo se utiliza una expresión en particular sin tener que leerlo todo. Además, he incluido muchos ejemplos con el fin de que pueda comprobarse lo fácil que es usar dichas frases en la vida cotidiana. Poco a poco, tus interlocutores empezarán a responder a ellas de forma predecible, es decir, de la forma en que quieres que lo hagan.

Finalmente, aprenderás a desorientar, que es la base de toda la magia física. Estuve a punto de no incluir este capítulo porque su contenido era demasiado valioso como para darlo a conocer, pero a última hora decidí hacerlo. Te ayudará a saber atraer la atención de la gente mientras hablas, de manera que vean lo que quieres que vean y hagan caso omiso de todo lo demás.

Lo mejor del material que contiene este libro es que no requiere de una inteligencia o habilidad especiales. Basta una capacidad me-

día y el deseo de mejorar para ampliar tus recursos personales e influir en los demás.

Por favor, ven a Nueva York a ver cómo pongo en práctica las técnicas descritas en estas páginas en mi espectáculo en vivo *Chamber Magic*. Si alguna vez visitas el Waldorf Towers o me ves actuar en un evento privado, lo harás dotado de información que jamás he querido desvelar. A partir de ahora, compartirás los secretos psicológicos que permiten a los magos influenciar a su público. Estoy deseando conocerte.

¡CONVÉNCELOS!

Uno

LAS MÁXIMAS DE LA MAGIA

El arte de la magia cuenta con muchos años de existencia. Los arqueólogos han hallado jeroglíficos que representan a magos haciendo juegos de manos, y resulta interesante comprobar que dichos juegos siguen maravillando al público hoy en día, de modo que algo estaremos haciendo bien.

Piensa en el primer truco de magia que contemplaste en tu vida. Tal vez tu primo te enseñara un juego de cartas en una barbacoa familiar. O quizá presenciaste cómo un mago sacaba un conejo de una cesta vacía. O puede que vieras en la televisión a un mago que hacía levitar a una mujer. ¿Recuerdas esa sensación de asombro?

Estos trucos funcionaban porque los magos seguían una serie de reglas. Afortunadamente, cualquier persona puede aprender y aplicar esas normas para influir en los demás. Yo no sólo las utilizo en el escenario, sino también fuera de él: con mi familia, mis amigos y mis socios, así como en mi comunidad.

Yo llamo a estas reglas las Máximas de la Magia. Los magos las siguen para transmitir seguridad durante sus actuaciones. En cuanto tomes la decisión de hacer lo mismo —es decir, de pensar como un mago—, te sentirás más seguro. Los demás percibirán esa nueva actitud positiva y reaccionarán tratando de permanecer cerca de ti y hacer lo que tú hagas.

He aquí, pues, las Máximas de la Magia.

1. **Sé atrevido:**
   Arriésgate. No te avergüences de tus actos ni de tus palabras.
2. **Confía en el éxito:**
   Inicia cada encuentro personal con la esperanza de que será un éxito.
3. **No impongas; sugiere:**
   Usa el poder de la sugestión en lugar de afirmaciones trilladas.
4. **Practica, practica, practica:**
   Trabaja mucho en privado para aparentar que no te cuesta esfuerzo en público.
5. **Mantente alerta:**
   Ve siempre unos pasos por delante de tu público.

Analizaremos cada una de estas normas en detalle para que puedas empezar a emplearlas enseguida. Antes de que te des cuenta, te sorprenderás hechizando a personas con las que tratas a diario.

MÁXIMA 1: SÉ ATREVIDO

Una de las cosas que distinguen a los magos principiantes de los veteranos es la culpa. Una parte importante de la magia requiere que el mago esconda un objeto en su mano mientras mantiene una expresión neutra, lo cual es más difícil de lo que parece, pues requiere mucha sangre fría. Si no me crees, trata de hacerlo. Sostén una moneda entre tus dedos de forma que nadie pueda verla por el anverso de tu mano. Mantenla ahí durante el resto del día, sin dejar de hacer las cosas que haces normalmente. Come, reúnete, habla con tu familia. ¡No aprietes demasiado los dedos o se te pondrán morados! Sé natural. Al final del día, comprenderás lo duro que es fingir que no ocultas nada.

Los magos principiantes se sienten culpables por el hecho de esconder algo, e inconscientemente emiten señales que los delatan. Puede que el público no sepa lo que esconde el mago ni cómo lo hace, pero sí sabe que oculta algo. Su culpa le traiciona en forma de gestos extraños. Tal vez, por ejemplo, mantenga el brazo rígido en lugar de dejar que se mueva de forma natural, o quizá mire hacia el objeto oculto. Esta actitud arruina la ilusión de la magia, y el público se marcha poco convencido.

Los magos veteranos somos capaces de ocultarle nuestros secretos a la concurrencia sin sentirnos culpables. Hemos aprendido a actuar con naturalidad, incluso cuando nos observan. Yo aprendí esto muy pronto, cuando era un niño. Una vez, en casa, birlé una galleta. En ese momento, oí que se acercaban mis padres y tuve que decidir con rapidez qué iba a hacer. ¿Debía cruzar los brazos y esconder la galleta para que mis padres no la vieran o era mejor balancearlos como si tal cosa con la galleta a la vista? Me decidí por lo segundo. Respiré hondo, me relajé y, mientras lo hacía, actué como si no pasara nada. Pensar que puede ocultarse un objeto sin esconderlo es algo que va en contra de la intuición. Sin embargo, funcionó. Nadie esperaba que pudiera ser tan osado. Con la galleta en la mano, pasé por delante de mis padres, a quienes no les pareci otra cosa que un inocente. Este sencillo engaño provocó que me enganchara a la magia.

No pretendo que tú vayas por ahí ocultándole cosas a la gente sistemáticamente. No se trata de eso. Te estoy exhortando a que aprendas a ampliar tu «zona de comodidad». No es fácil actuar con tranquilidad cuando uno es el centro de atención; hay que tener agallas. Así que el primer paso para integrar esta máxima en tu vida es dejar de temer a los demás y a lo que piensen de ti.

Cuando seas atrevido, obtendrás resultados que jamás lograste antes, porque harás cosas que jamás habías hecho antes.

Cuando le leí esta frase a una importante ejecutiva amiga mía, exclamó: «¡Eso es absolutamente cierto!» Ella vive según el siguien-

te aforismo: «No preguntes primero; simplemente discúlpate después.» Es decir, en lugar de comentarle a su jefe una nueva idea, la aplica sin más. Según ella, hay demasiados directivos que se han quedado estancados, y que con toda probabilidad rechazarán cualquier novedad. Así que ella se lanza de cabeza y la pone en práctica por su cuenta.

Eso es, en pocas palabras, osadía. Si tu nuevo plan no funciona, siempre puedes disculparte por haberlo puesto en marcha. Ahora bien, si funciona, te convertirás en un héroe. ¿Te interesa correr este tipo de riesgos? Si es así, estás en el buen camino para comprender qué supone ser atrevido.

Comportamiento arriesgado en el banco

Los magos saben que cuando uno se arriesga los beneficios que se pueden obtener son mayores. Un día, el legendario mago de Las Vegas Jimmy Grippo confirmó este principio en un banco. A las seis de la tarde, Grippo se percató de que estaban cerrando la puerta de la cámara acorazada hasta el día siguiente. Tras pensarlo rápidamente, se sacó un naipe del bolsillo y lo lanzó dentro de la cámara antes de que la cerraran. Grippo tenía una puntería perfecta, y logró colar la carta sin que el guardia se enterase.

A la mañana siguiente, Grippo se presentó muy temprano en el banco acompañado de un reportero. Se reunieron con el director del banco, a quien nuestro mago convenció para que participara en un juego de cartas. Grippo sacó una baraja y, de un modo sutil, consiguió que el periodista escogiera un duplicado de la que estaba en la cámara, el nueve de corazones. A continuación, mediante un juego de manos, hizo desaparecer el naipe y le pidió al director que abriera la cámara. Para su sorpresa, éste alegó que no podía hacerlo, ya que la cámara se cerraba mediante un sistema de relojería y, por tanto, nadie podía abrirla hasta las ocho de la mañana. Los tres esperaron unos minutos a que dieran las ocho, y entonces oyeron cómo se abría la puerta. Cuando el director penetró en la cámara, vio el nueve de corazones en el suelo. Ni qué decir tiene que tanto el director como el reportero creyeron ser testigos de un «milagro».

Retrocedamos un poco y volvamos al dicho de mi amiga: «No preguntes primero; discúlpate después.» Si hubieran pillado a Grippo colando la carta en la cámara la noche anterior, simplemente se habría disculpado y la habría recogido. Por otro lado, si le hubiera fallado la puntería y el naipe no hubiera aterrizado en su sitio, su experimento habría fracasado, pero al menos lo habría intentado.

La moraleja que hay que extraer de esta historia es que **nunca se conoce el resultado hasta que uno se arriesga.** Grippo podía no haber sacado nada de todo este asunto. No obstante, al día siguiente, el periódico publicó un artículo sobre él. Y dado que los magos nos ganamos la vida gracias a nuestra reputación y al boca-oreja, ese reportaje era oro puro. Así que ¿vale la pena arriesgarse? Yo diría que sí.

¿Cómo se puede ser más atrevido?

Ésta es una gran pregunta, sobre todo si uno es tímido y se pone nervioso cuando se enfrenta a un público. Afortunadamente, no hay que ser osado de golpe: puede hacerse de modo gradual. A lo largo de este libro, aprenderás muchas maneras nuevas de aumentar la confianza en ti mismo, de modo que hablar en público acabará siendo pan comido.

Si eres excesivamente tímido, deberías empezar a practicar en un lugar que no te resulte amenazador, como un ascensor. La próxima vez que entres en uno con un desconocido, rompe el silencio y hazle un cumplido. Sí, eso he dicho. Busca en esa persona algo destacable y dile: «Qué [jersey/sombrero/reloj] tan bonito. Me gusta.» Esta

sencilla *acción* suscitará en dicha persona una *reacción*. Te habrás arriesgado y tendrás el control de la situación. Habrás hecho algo atrevido. ¡Bravo! Si el desconocido no te hace caso, o piensa que eres un pelota, no te preocupes: no tardarás en salir del ascensor, de modo que el dolor del rechazo llegará y se esfumará tan rápido que ni lo notarás. Si no estás acostumbrado a hablar con extraños, te asombrarás la facilidad con que la gente se pone a charlar. Si eres tímido, asume el reto de halagar a cinco personas al día. Éste es el primer paso para vencer la timidez.

El anterior es un ejercicio verdaderamente sencillo. Así que, una vez hayas ganado confianza haciendo «amigos de ascensor», puedes pasar al siguiente nivel en las clases de osadía: levantar la mano.

Conocí a una estudiante de instituto aterrorizada ante la idea de que el profesor le preguntara en clase, de modo que le aconsejé que fuera valiente e hiciera precisamente aquello que la atemorizaba: hablar de forma voluntaria. Así, en lugar de esperar a que el profesor la nombrara, decidió tomar la iniciativa y levantó la mano para participar de forma más evidente en clase, ya que, al pedir atención, se hizo más visible. Me comentó que la parte del plan más difícil de llevar a cabo fue la decisión inicial de vencer su miedo a hablar en público. Sin embargo, una vez logró superar ese obstáculo, cada vez le resultó más fácil participar en los debates. Esta decisión, aparentemente sencilla, la ayudó a mejorar sus notas y a ganarse el respeto de su profesor y sus compañeros de clase.

Si uno se retrae y espera a que los demás lo llamen, tal vez tenga que esperar eternamente. Así que, en lugar de dejar que sea otro quien decida lo mucho o poco que puedes participar en algo, es mejor hablar y dejarte ver. Si tienes algo gracioso que contar, decídete y cuéntalo. No hace falta que te disculpes. Si sientes la necesidad de opinar, no te hará bien guardártelo para ti mismo.

Si algo he aprendido como artista es que la gente suele quedarse fascinada ante personajes que les imponen. Quieren estar cerca de esas personas únicas y más interesantes que ellos. Si uno esconde sus ideas, se automargina. Atrévete a hablar: te harás más atractivo a los demás y tu relación con ellos cobrará un mayor dinamismo. Si no lo pruebas, nunca sabrás qué se siente.

Colocar el Céntimo

Este ejercicio final, llamado Colocar el Céntimo, es el no va más en lo que a osadía se refiere. Si sigues teniendo miedo de los demás, todavía no estás preparado para probarlo. Vuelve al primer ejercicio de este apartado y sigue halagando a la gente en los ascensores. Cuando realmente estés listo para Colocar el Céntimo, descubrirás lo que significa correr riesgos ante otras personas, así como la emoción que lo acompaña.

Al principio de esta sección te enseñé cómo ocultar una moneda en la mano. Relee ese pasaje si lo necesitas (*véase* pág. 22) y guárdate ahora mismo un céntimo en la mano. En cuanto te encuentres con alguien, quiero que hagas algo disparatado: meter el céntimo en el bolsillo de esa persona.

No pasa nada: no estás «vaciando» bolsillos, sino llenándolos. Considéralo un juego cuyo objetivo es colocar la moneda en un bolsillo sin que te pillen. No tienes por qué sentirte culpable, pues no estás robando; de hecho, estás haciendo más rico a alguien. Al final del día, cuando esa persona vacíe sus bolsillos, se encontrará con un céntimo de más. Nadie resulta perjudicado, ¿verdad?

En primer lugar explicaré cómo llenar los bolsillos de alguien furtivamente, y luego te diré por qué debes hacerlo. (No estoy tan loco como parece.) Cuando estés con gente, localiza sus bolsillos. Verás que hay unos que tienden a abrirse más que otros. Éstos serán los que elijas para practicar. (No lo intentes con los de los pantalones vaqueros; están demasiado prietos.)

A continuación, debes idear una manera de acercarte y tocar a esa persona. Por ejemplo, puedes darle un abrazo a un amigo al que

PRÓLOGO

Steve Cohen sabe cómo provocar los acontecimientos y obtener lo que desea. Lo que más sorprende de él es que hace que uno quiera ayudarle y que disfrute dejándose llevar por él. Steve se dirige a los demás con delicadeza, coherencia y persuasión; la gente siempre se siente mejor cuando, al ofrecerles algo, el vendedor les dispensa un trato familiar. Sin duda, nuestro hombre es todo un especialista en ese campo, y no por casualidad.

Desde que lo conozco, he sido al mismo tiempo un amigo y un fiel admirador de su trabajo. Su magia es muy sofisticada, y sólo su mente disciplinada y un firme compromiso con su arte le permiten llevarla a cabo. Steve lleva estudiando la naturaleza humana desde que su tío le desveló algunos de los secretos de Houdini.

Steve se considera a sí mismo un mago, pero en realidad es un vendedor. Y lo que vende es el gozo que sentimos al preguntarnos cómo hace lo que hace. El mejor de los vendedores afirmará que no le interesan los clientes ocasionales ni vender hielo a los esquimales; lo que desea de verdad es descubrir una necesidad, satisfacerla y ver cómo el cliente se marcha encantado con su compra, porque sabe que se lo ha ganado para toda la vida.

Y eso es precisamente lo que Steve espera obtener con este libro. El mundo siempre necesita buenos comerciantes, y estoy conven-

hace tiempo que no ves y, en cuanto levante las manos para rodearte, ¡zas!, desliza el céntimo en el bolsillo exterior de su americana.

Si ves que el bolsillo de la camisa de un hombre está bastante abierto, dirige la mano con la moneda a su pecho y dale unos golpecitos amistosos con la yema de los dedos. Aprovecha este gesto para dar énfasis a algún comentario, como, por ejemplo: «¡Hombre, Juan! ¿Dónde te metes, granuja?» (Golpea el pecho al decir «granuja».) Justo al tocar el pecho, ¡zas!, deja caer el céntimo en el bolsillo.

He hecho esto cientos de veces simplemente para ejercitar mi osadía. ¿Que si me han pillado? Claro, alguna vez. Me pillaron una vez en que me fijé demasiado en el bolsillo de mi «víctima», que me miró con cara rara y me dijo: «Acabas de hacer algo.» La clave es fingir que no ha pasado nada fuera de lo normal. Una vez se cuela la moneda, se experimenta una pequeña emoción: una victoria personal. Así que no lo estropees diciendo: «¡Eh, mira en tu bolsillo!» Otra cosa a tener en cuenta es que no debes incomodar a la persona a quien le vas a dar el céntimo. El gesto que vas a hacer no ha de ser amenazador ni de carácter sexual.

Ahora que has aprendido la técnica, te explicaré por qué te interesa hacer algo tan poco común. Deberías practicar el ejercicio de Colocar el Céntimo para aprender la emoción de traspasar tu zona de confort, de seguridad. Esta sensación no ofende ni perjudica a nadie: se trata más bien de un desafío personal que te permitirá experimentar un pequeño triunfo sobre otra persona.

Una vez hayas aprendido algo tan tonto como colar monedas en los bolsillos de la gente, habrás interiorizado el modo de asumir otros riesgos. La gente no te dará tanto miedo como antes, y te sentirás más seguro hablando con los demás. Habrás aprendido a alternar, así que expresar tus opiniones también debería resultarte menos violento.

Comprenderás de qué te hablo cuando hayas colado tu primera moneda. Así que, ¡hazte con unas cuantas y empieza a repartirlas!

MÁXIMA 2: CONFÍA EN EL ÉXITO

Siempre que realizo un truco sé que va a funcionar. Lo he practicado tantas veces que me siento muy seguro al ejecutarlo ante los demás. Sin embargo, lo que no sabe el público es que hay muchas formas distintas de acabar el mismo truco. Los magos planeamos numerosos finales con el fin de concluir el juego con éxito independientemente de los obstáculos que debamos superar durante el espectáculo. El público, naturalmente, sólo ve uno de esos finales. Si algo sale mal —como por ejemplo que se caiga un objeto o que un espectador haga un comentario inesperado—, los magos cambiamos sutilmente al plan B, y nadie lo nota. Dado que el público no sabe cómo debe acabar el truco, presupone que está viendo el único final posible.

Esta idea de «conocer los finales» aporta mucha seguridad al mago, pues le permite esperar un resultado final positivo sea cual sea la reacción del público. Mi objetivo es iniciar cada encuentro —tanto dentro como fuera del escenario— con la confianza de que mi truco triunfará. Y la forma de conseguirlo es pensar con antelación en todos los resultados posibles deseables.

A pesar de ello, a veces ocurren imprevistos cuando todo el mundo está mirando. ¿Debería uno asustarse o disculparse? ¡Eso nunca! Cuando te halles ante un grupo jamás te excuses si percibes que algo va mal; probablemente los demás ni siquiera notarán que hay algo que no encaja. Recuerda: la única persona que conoce el resultado esperado eres tú. ¿Por qué llamar la atención sobre algo en lo que los demás ni siquiera se han fijado? El mago Al Baker escribió: «Los malos huyen cuando nadie les persigue.»

Así que, cuando te encuentres ante un grupo y notes que algo falla, lo que debes hacer es usar la «inventiva espontánea». Esta expresión, que acuñó el mago Bill Simon, significa que uno debe buscar una solución sobre la marcha. Y, dado que has empezado el espectáculo con la confianza de tener éxito, tu mente estará preparada

para encontrar soluciones: recordarás situaciones similares del pasado y utilizarás tu experiencia para resolver el nuevo desafío. Cuando algo sale mal durante una presentación, entrevista o situación similar, hay que echar mano de todos los recursos personales para hallar una salida. Quizá tengas que optar por un final distinto al que habías planeado, pero a veces el resultado es sorprendentemente mejor que el previsto.

Recuerdo una actuación en Aspen, Colorado, en que sólo tenía tiempo para hacer un truco. Me decidí por el de convertir un pañuelo azul en uno rojo. Fingí que sólo había sacado un pañuelo, pero escondía otro en la mano. Por desgracia, unos espectadores que había sentados a mi lado lo descubrieron. En la jerga de los magos, «mostré», al enseñar al público algo que no debía ver. Cuando me lo advirtieron, me adapté enseguida a la nueva situación. Cambié de actitud y aparenté que había mostrado el pañuelo de forma intencionada. Y dije: «Por supuesto que hay dos pañuelos. De no ser así, ¿cómo haría el truco? Pero, dado que hay dos, es mucho más difícil hacer que ambos... ¡desaparezcan!» Y en aquel momento hice desaparecer los dos pañuelos. Todo el mundo pensó que ése era el final que yo había planeado, pero no lo era en absoluto. Y la respuesta del público ante el cambio de truco resultó mucho más positiva que la del truco original.

Pero ¿cómo se aplica la «inventiva espontánea»? La clave reside en estar bien preparado (para más información acerca de esto, *véase* la Máxima 5, pág. 38). Si, por ejemplo, tienes que acudir a una entrevista de trabajo, lo peor que puedes hacer es tener una sola respuesta en la cabeza para una pregunta determinada. Uno nunca puede controlar por completo la dirección que tomará la entrevista, pero sí puede prepararse los conceptos básicos que desea comunicar. Antes de reunirte con el entrevistador, imagina tantos resultados como te sea posible. Si te encuentras «atrapado» por una pregunta delicada, desvía tu respuesta hacia una de tus muchas ideas básicas. Cíñete con firmeza a esos mensajes y nunca parecerás nervioso o aturullado.

Si trabajas como comercial, seguro que usas la inventiva espontánea cada vez que te dispones a vender algo. Los representantes saben que sólo existen cuatro respuestas esenciales: «Sí», «No», «Quizás» y alguna que funcione como cortina de humo (por ejemplo: «Tengo que hablarlo con mi [marido/mujer/jefe]»). Cualquiera de estas respuestas representa el éxito o podría conducir a él. Incluso aunque le respuesta sea un no, supone un triunfo, porque significa que uno no tiene que perder más tiempo con esa persona, y tú no te desesperas porque sabes que un no es uno de los resultados posibles.

Yo anoto los resultados más probables en una libretita y eso me ayuda a organizar mis pensamientos, aunque lo haga en el último momento antes de una entrevista. Este acto sencillo le llena a uno de fuerza, y lo hace por dos motivos. En primer lugar, porque deja muy claros los puntos que hay que discutir. Y en segundo, porque si uno se queda «en blanco» durante la reunión, siempre puede acudir a la libreta para que le refresque la memoria. Sé que parece una simpleza, pero me lo agradecerás la próxima vez que te quedes en blanco y permanezcas sentado sin saber qué decir. Si eso sucede, echa un vistazo a tus notas, revisa tus puntos básicos y sigue adelante.

MÁXIMA 3: NO IMPONGAS; SUGIERE

Nosotros los magos no afirmamos que tenemos poderes mágicos, sólo lo sugerimos. Decirte que soy un hechicero con poder sobre las artes místicas sería insultar a tu inteligencia, y probablemente te reirías de mí. Sin embargo, puedo inducirte a que pienses eso por tu cuenta con mi actitud y algunas pistas cuidadosamente dispuestas.

En general, las personas creerán antes en sus propias opiniones que en las tuyas. Cuando haces una afirmación, esa información que ofreces se somete a debate. Tras pensar en ello, podrían mostrarse de acuerdo contigo, pero también podrían estar en desacuerdo. Por

ello, si en lugar de afirmar algo sólo lo sugieres, los demás sacarán sus propias conclusiones, lo cual es más efectivo. ¿A quién van a hacer más caso, a ti o a ellos mismos? Lo lógico es que crean en la conclusión a la que han llegado por sí solos, mediante su propia experiencia y razonamiento. Y cuando esto suceda, tú habrás logrado colar tu mensaje sin haberlo pronunciado abiertamente.

Se pueden hacer sugerencias tanto verbales como no verbales. En el capítulo 10, «Palabras Mágicas», nos ocuparemos de las primeras. En cuanto a las segundas, en mi trabajo como artista he comprobado que las sugerencias no verbales le ayudan a uno a hacerse con las situaciones incluso antes de abrir la boca. Los novelistas usan mucho esta técnica. Por ejemplo, cuando un autor quiere transmitirle al lector información sobre un personaje, no escribe llanamente «Juan estaba triste». Seguramente explicará: «Juan agachó la cabeza con los ojos enrojecidos por el llanto.» Basándose en esta descripción, el lector se hará una idea más clara de las intenciones del autor. Como se suele decir: **Enséñalo, no lo cuentes.**

Cuando actúo, pienso en mí como en el autor del personaje al que interpreto, y empleo cualquier método que me sirva para dar realce a dicho personaje ante mi público. Tú puedes hacer lo mismo aunque no te dediques al mundo del espectáculo. Conviértete en el autor de tu personaje. Si fueras el protagonista de un libro o una película, ¿cómo lo describirían? ¿Eres acaso alocado y espontáneo? ¿O prudente y detallista? ¿Llevas el cuello de la camisa abierto o abrochado hasta arriba? ¿Usas corbata? ¿Llevas la camisa por dentro de los pantalones o por fuera? Tu aspecto, ¿complementa o contradice la imagen que quieres dar? Sea cual sea el personaje que escojas, lo importante es que sea coherente y que su apariencia complemente en todo momento la personalidad que pretendes reflejar. Por ejemplo, para actuar yo me pongo un frac, un reloj muy caro, una brillante corbata de seda y una cadena de oro para sujetar mis gafas. Fuera del escenario, también visto ropa de calidad para dar coherencia a mi imagen.

Recuerdo a un joven empleado de un lujoso hotel que vulneraba esta máxima. Durante las horas de trabajo, vestía el mismo uniforme que llevaban todos los recepcionistas, es decir, chaqueta, corbata y chaleco. Una noche, avanzada la madrugada, yo me hallaba en el vestíbulo cuando él acabó su turno. Observé que se metía en un cuarto para cambiarse de ropa y que aparecía vestido con una camiseta negra de los Ramones, unos pantalones vaqueros rotos y unas Converse de bota, tras lo cual cruzó el vestíbulo y salió por la puerta principal. No podía creer lo que veían mis ojos: era como si se tratase de dos personas distintas. El público necesita un mensaje más coherente.

Así que, recuerda: estás creando un personaje. Perfílalo con claridad y no te salgas de tu papel. Procura que sea interesante, llamativo. La gente suele decirme: «Está usted muy elegante. ¿Es que hoy actúa?» Y yo respondo: «No, siempre me visto así.» Mi personaje es el de un artista que se dedica a entretener a la alta sociedad. Seguramente el tuyo será muy distinto. Si eres un joven profesional, quizá pienses que en tus días libres puedes vestirte como te plazca porque no va a verte nadie. Pero si algo he aprendido en mi oficio, es que siempre hay alguien mirando. Uno puede encontrarse con su jefe, un colega o su mejor cliente cuando menos se lo espera. Y si le miran a los pies y ven que lleva chancletas cuando debería llevar zapatos, eso podría llegar a influir en su decisión de seguir haciendo o no negocios con uno.

Por lo tanto, decide por qué clase de persona deseas que te tomen, y vístete en consecuencia. En todo momento. Tal vez llegue un día en que esta decisión te obligue a deshacerte paulatinamente de tu antigua personalidad. Las personas de negocios deben enfrentarse a decisiones como ésta cuando las suben de categoría. Una vez se trasladan a un despacho para ellos solos, ¿deben seguir relacionándose con sus antiguos compañeros de departamento? Por desgracia, en casi todos los casos la respuesta es no.

Lo que ahora transmitas a través de tu ropa y tu actitud te sepa-

tara de tu antiguo yo. Al principio, tu nueva personalidad te resultará incómoda o falsa, pero enseguida te parecerá normal y pasarás a otra etapa. Algo más adelante (en el capítulo 3, «Créate una personalidad pintoresca»), aprenderás cómo lo hice yo y cómo puedes lograrlo tú.

MÁXIMA 4: PRACTICA, PRACTICA, PRACTICA

Una de las lecciones que los magos aprenden muy pronto es hacer que lo difícil parezca fácil —o incluso invisible—, lo cual se consigue con la práctica. Aquello que en un principio parece imposible, acaba viéndose como algo asequible cuando uno se pone manos a la obra. Recuerda: la dificultad es un concepto relativo. Lo que para una persona es difícil, puede ser pan comido para otra. Mediante la práctica se puede lograr lo que te parecía fuera de tu alcance.

Desde que tengo catorce años, todas las mañanas practico uno de los más difíciles juegos de cartas secretos: el Pase Clásico. Si se hace mal, el truco se ve desde la otra punta de la sala. Pero, bien ejecutado, el movimiento resulta imperceptible. Cuando lo hace un experto, el público ni siquiera advierte que haya sucedido algo, porque antes, durante y después del truco, la baraja parece idéntica, y los dedos no han mostrado la más mínima tensión. Así que no hay «indicios» de lo que ha pasado; es realmente invisible.

Es cierto que resulta algo frustrante dedicar tantos años a lograr un objetivo que en principio nadie habrá de ver. De hecho, se supone que nadie debe tener siquiera la sensación de que algo ha ocurrido. Para lograrlo, además de perfeccionar los movimientos de mi mano, he aprendido a relajar los brazos, la mandíbula e incluso los ojos. Cuando empecé a practicar este pase, algunos colegas me comentaron que parpadeaba al ejecutarlo. Así que me filmé en vídeo y comprobé que efectivamente era así. (Contemplarse en una grabación de vídeo es mejor que hacerlo ante el espejo, porque los movimientos pueden examinarse con mayor detenimiento dado que no se están efectuando al tiempo que se observan.) Después de aquello, practiqué hasta deshacerme de ese mal hábito.

En palabras más simples, nadie quiere ver a alguien haciendo algo complicado y que se le note que le resulta difícil. Cuando vemos que una persona se esfuerza, esa sensación de dificultad interfiere en el objetivo que pretende lograr y perdemos confianza en ella. Nos gusta la perfección o lo más parecido a ella, y disfrutamos con las obras maestras y los virtuosos que las llevan a cabo. La televisión nos ofrece la repetición de las jugadas de deportistas como Michael Jordan, con sus increíbles canastas. Sin embargo, no repiten las que falla, y eso sucede porque tú quieres ver a los demás en su momento álgido y, ¿sabes qué?, los demás también esperan verte en tus mejores momentos.

Los vendedores son los que mejor saben hacer que lo difícil parezca fácil. Si tú perteneces al mundo de las ventas, sabes perfectamente de qué te hablo: tienes que hacer presentaciones, superar objeciones, improvisar y mantener una actitud positiva en todo momento. Si se ve el entramado —es decir, si los clientes perciben tu planificación mental mientras hablan contigo—, perderás la venta. Por ello, hay que empaparse de la teoría y transformarla en conversación.

Pero ¿cómo hacerlo? La respuesta es: mediante una práctica cuidadosamente orquestada. Quizá sientes rechazo al oír la palabra «práctica», debido a amargos recuerdos de juventud relacionados con la práctica de un deporte o un instrumento musical. No eres el único, pero debes admitir que no existen muchos atajos para llegar a obtener un trabajo de calidad. Sin embargo, tendrás la suerte de ahorrarte tiempo de práctica si sigues unas creativas y divertidas estrategias que te enseñarán a adquirir una disciplina de forma más rápida y eficaz.

Dai Vernon, uno de los mejores magos de la historia, decía que

la práctica debía ser una diversión. Y añadía que si no suponía un gran placer, lo mejor que se podía hacer era dejarlo estar. Así que haz de tu entrenamiento algo divertido y te verás doblemente recompensado. Puedes conseguirlo convirtiéndolo en un juego: a continuación te expongo mi método.

Del mismo modo en que los culturistas trabajan determinados grupos de músculos al entrenarse, puedes centrarte en determinadas habilidades tuyas. Así practico yo un nuevo truco para ejecutarlo con la mayor naturalidad:

- **Silencio.** La primera vez practico el número en silencio. No digo ni una palabra mientras ejecuto los movimientos con todos los objetos necesarios. Sólo me concentro en el aspecto físico de la actuación.
- **Inmovilización.** En segundo lugar, aparto a un lado el equipo y pronuncio en voz alta las frases que diré durante la actuación. Mientras lo hago, dejo los brazos a ambos lados del cuerpo sin moverlos y me centro únicamente en la expresión verbal de mi espectáculo.
- **Oscuridad.** En tercer lugar, llevo a cabo el número entero con objetos, movimiento corporal y parlamentos, pero con los ojos cerrados. Ello me obliga a recurrir a mi «memoria muscular» para recordar dónde están los objetos y a qué distancia.
- **PG.** Significa «practicar con gente», y es el paso final y a mi juicio el más importante. Consiste en hacer el truco delante de otras personas, ya que, por mucho que se haya entrenado y que se hayan repetido los movimientos y las frases en una habitación tranquila, la dinámica cambia completamente cuando se presenta ante gente de carne y hueso. En el mundo del espectáculo, los artistas suelen contar con locales en los que pueden permitirse «ser malos» y estrenar nuevos números, como una sala de fiestas poco conocida o lugares como una parroquia o un centro cívico. Uno necesita un espacio donde pueda permitirse «hacerlo mal»; donde pueda lanzar un nuevo producto, dar un discurso o realizar un simulacro de entrevista ante un público real.

Pero ¿dónde hallar ese lugar utópico? De hecho, en cualquier parte. La primera y más lógica elección es practicar frente a tu cónyuge o pareja. No obstante, te recomiendo que lo hagas ante personas que no te conozcan tan bien, pues ello te obligará a estar más atento. Entre los posibles candidatos está, por ejemplo, tu portero, un vecino, el dependiente de una tienda o el cartero, ya que ninguno de ellos te resultará amenazador. De esta forma, si metes la pata en una frase, no pasará nada, pues ellos no van ni a contratarte ni a despedirte; son inofensivos. Todo cuanto necesitas es una persona. Y lo que te expresen estas personas al acabar tu actuación será extraordinariamente valioso, a veces incluso más que los tres primeros pasos.

Desde mi experiencia como mago, te garantizo que este proceso en cuatro etapas —Silencio, Inmovilización, Oscuridad y PG— resulta muy divertido, y te ayudará a adquirir seguridad antes de presentar tu próximo número.

Practica tus «salidas»

Según vayas practicando, cometerás muchos errores. ¡Bravo! Mejor cometerlos ahora que después. Yo practico tanto mis números que sé perfectamente todo lo que puede salir mal, y he tomado las medidas adecuadas para evitar que eso pase durante mis actuaciones. He aquí algunas de las cosas en las que me fijo. ¿Qué pasa si se me cae algo de la mano cuando la gente está mirando? ¿Y si alguien me mancha el traje de vino justo antes del espectáculo? ¿Y si un espectador está borracho y hay que sacarlo de la sala? ¿Y si al-

quien muere durante mi número? Alguna de estas situaciones puede parecer exagerada, pero las he vivido todas. Y estoy preparado para todas ellas porque he practicado mis «salidas».

¿Qué son las salidas? Imagina un simulacro de incendio. Se realiza siguiendo todos los procedimientos que exige tal emergencia para que, llegado el caso, se lleven a cabo con total agilidad.

Tal y como mencioné en la Máxima 2, los magos preparan caminos alternativos para salir del paso si algo no funciona como debe. Pues bien, las salidas son la forma de escapar de situaciones comprometidas. Yo me he pasado horas practicando lo que diré si algo va mal. Todo artista profesional tiene la obligación de ofrecer a su público un final satisfactorio, independientemente de las meteduras de pata que pueda haber cometido.

Así que, mientras practiques tu próxima charla o presentación, rinde homenaje a la Ley de Murphy y ponte obstáculos tú mismo. Por ejemplo, deja caer tus notas de modo que queden esparcidas por el suelo, y piensa en una salida. ¿Qué harías si eso ocurriese de verdad? ¿Utilizar la memoria? ¿Hincarte de rodillas y tratar de recoger y ordenar los papeles mientras los demás esperan? ¿O bien te habrías guardado otra chuleta en el bolsillo? ¿O habrías decidido de entrada no usar ninguna clase de nota? Pasa por todos los contratiempos posibles que se te ocurran y resuélvelos durante tus sesiones de práctica. Cuando llegue el momento de actuar, estarás más que preparado, pues te habrás armado de recursos. Esta preparación se traduce en seguridad, que es el principal objetivo de las prácticas.

MÁXIMA 5: MANTENTE ALERTA

En la vida siempre hay personas a las que uno necesita impresionar: en una entrevista de trabajo, una cita, una reunión de negocios y cosas por el estilo. ¿Qué precio estarías dispuesto a pagar para impresionar de verdad a esas personas? Los mejores magos harán cualquier cosa para ganarse a su público. Y tú deberías hacer lo mismo si deseas destacar.

Preparar las cosas de antemano es una de las principales herramientas de un mago. A veces, dicha preparación y la manipulación de objetos se produce durante los dos primeros minutos de un truco, cuando el público piensa que simplemente estamos charlando. En otras ocasiones, se trata de algo mucho más elaborado, que requiere meses —o incluso años— de planificación. El mago Michael Weber dice que uno debe llevar tanta ventaja en el juego, que el público ni siquiera sepa que está jugando. Uno debe pensar en todo por adelantado de manera verdaderamente exhaustiva, para poder establecer de antemano las normas por las que deben regirse los demás jugadores.

La gente no se imaginará que te has tomado tantas molestias por su causa. Pero si tú, por ejemplo, te dedicas al sector de los servicios, causarás un impacto increíble con sólo adelantarte unos pasos.

La preparación se reduce a conocer al público. Cuando alguien me contrata para actuar en un evento, lo primero que hago tras colgar el teléfono es escribir el nombre de mi anfitrión en el Google para comprobar sus afiliaciones, intereses políticos, direcciones anteriores y apariciones en los medios de comunicación. A continuación busco su imagen para ver cómo es. Si nunca has hecho algo así, ve a *http://images.google.com* y escribe el nombre de alguien que conozcas. En unos instantes estarás contemplando una fotografía de la persona con la que acabas de hablar por teléfono. Es increíble (aunque sólo funciona con aquellos que han colgado sus fotografías en Internet o bien han aparecido en la prensa, claro). Como puedes ver, me procuro todo el conocimiento posible acerca de mi nuevo cliente. De este modo, cuando nos vemos me siento como si me encontrara con un viejo amigo. Es mucho más fácil hablar con alguien que ya te resulta familiar, pues así la comunicación no parte de cero.

Esta técnica es especialmente valiosa cuando uno solicita un trabajo. ¿Puedes averiguar algo de la persona que te va a entrevistar? ¿Por qué no te preparas para comprender a fondo la empresa de la que quieres formar parte? ¿Tienes la posibilidad de hablar con alguien que haya trabajado allí? La clave: hacer los deberes. Déjate la piel en ello, pues esa preparación te habrá armado de poder incluso antes de cruzar la puerta.

Una de las razones por las que se siente ansiedad antes de una reunión o un acto social es porque ocurre en un lugar desconocido. Es fácil sentirse seguro en casa o en la oficina, pero no tanto cuando uno es el equipo visitante. Tal y como aprenderás en el capítulo 6, «Cómo dominar una sala», parte de la preparación profesional de un mago incluye llegar a los sitios con antelación. De esta forma uno puede ir «haciéndose con el escenario» y aumentar la confianza en sí mismo.

Recuerda esto: la gente presupone que uno habrá realizado un trabajo de preparación mínimo. Sorpréndelos haciendo bastante más. Sé como Nostradamus e imagina por adelantado. Piensa las cosas hasta la extenuación antes de acudir a una reunión y deslumbrarás al resto de asistentes, que se mostrarán ansiosos por seguir hablando contigo y no querrán que termines. Tú ya conocerás muchas cosas de ellos y, como ya sabes, el tema de conversación que más interesa a los demás es ellos mismos.

LOS MIL GRANOS DE AZÚCAR QUE SE ESFUMAN

He aquí un truco de magia que puedes realizar. Incorpora las cinco Máximas de la Magia, y por tanto ilustra cómo aplican los magos las normas que acabas de aprender. Es pan comido, pero deja al público totalmente desconcertado. Se basa en un truco del mago Brad Stine.

Lo que el público ve: Tú estás sentado a la mesa en un restaurante, abres un sobre de azúcar y vacías su contenido en el puño. Sin embargo, al abrir la mano, el azúcar ha desaparecido por arte de magia. ¡Se ha esfumado de verdad!

Cómo se hace: Este truco requiere una preparación previa, pues, para empezar, el sobre de azúcar está vacío. No obstante, nadie lo sabrá salvo tú.

Para preparar el sobre de azúcar, en primer lugar debes «birlar» uno del recipiente que hay en tu mesa. (Birlar, en la jerga de los magos, significa «Sustraer algo secretamente, cuando nadie mira».) Deberás encontrar el momento ideal para hacerlo. Un modo de propiciarlo es distraer a tus acompañantes. Por ejemplo, diciendo: «¿Qué deben de haber pedido los de la mesa de al lado?» En cuanto se vuelvan para mirarles, tú debes hacerte con el sobre. A veces tendrás suerte y se producirá un momento de distracción espontáneo (a un camarero se le caerá la bandeja, sonará el móvil de tu acompañante, etc.). Aprovecha esos momentos fortuitos y nadie tendrá ni idea de que hiciste algo furtivamente.

A continuación, esconde el sobre bajo la mesa y usa una de las púas de tu tenedor para hacer un agujerito cerca de uno de los ex-



FIGURA 1

tremos del sobre (también puedes usar una navaja de bolsillo si sueles llevar una encima). Perfora sólo una de las caras; no lo atravieses entero. Para no ponerte perdido, antes de agujerear el sobrecito sacúdelo para que el azúcar se acumule en un extremo. Seguidamente, abre una brecha en sentido horizontal por donde perforaste el sobre hasta crear una abertura a lo largo del borde. La raja debería quedar algo dentada por los extremos (no debe ser completamente lisa). Más adelante verás la utilidad de este detalle (*véase* figura 1).

Extrae todo el azúcar del sobre salvo unos granitos. Puedes vaciarlo en una servilleta de papel previamente dispuesta sobre tu regazo. Cuando la servilleta esté llena de azúcar, haz una bola con ella y guárdatela en el bolsillo, así evitarás que alguien la encuentre una vez acabado el truco.

Tómate tu tiempo para prepararlo. No te apresures. Ninguno de tus acompañantes sabe que quieres hacerles un truco dentro de un rato. Si lo preparas todo con suficiente tiempo, no tienes por qué agobiarte. (Lee las notas al final de la explicación del truco si esta etapa te parece difícil.)

A continuación, deberás hallar otra ocasión para colocar el sobre en su lugar de origen. (Aquí, «colocar» es otro término mágico. Significa «Introducir algo secretamente cuando nadie mira».) Ya estás preparado para representar «Los mil granos de azúcar que se esfuman».

El truco: Coge el sobre vacío y rásgalo por la abertura que has hecho antes. En realidad sólo romperás la cara que falta, pero tu público, como es lógico, pensará que lo acabas de abrir entero. El hecho de que la raja secreta sea dentada, y no lisa, ayuda a ocultar las pruebas de cualquier preparación previa. Desecha la tira de papel que has arrancado.

Con los dedos, ahueca un poco el extremo del sobre. Dentro de un momento fingirás que viertes azúcar en tu puño, y si el sobre parece demasiado plano, levantará sospechas. Así que ensánchalo un poquito para poder «verter» el azúcar.

Cierra la mano izquierda en un puño. Sostén el sobre con la derecha e inclina el sobre hacia el puño por la abertura. Mantén el sobre boca abajo y finje que estás vertiendo el azúcar. Tendrá que hacer un poco de teatro. Imagina qué sentirías si vertieras de verdad el azúcar en tu mano y trata de imitar los movimientos y gestos que harías.

Si recordaste dejar unos cuantos granos en el sobre durante la preparación, ahora se posarán en la parte superior de tu puño, lo que reforzará la idea de que realmente hay azúcar dentro. Sacúdete esos granos y mantén tu puño (vacío) en alto sobre la mesa. Deshazte del sobre vacío.

Ha llegado el momento de dejar atónitos a tus acompañantes. Mírate el puño. Todos se estarán preguntando qué va a pasar. Abre la mano de pronto. ¡Tus compañeros se quedarán con la boca abierta cuando vean que el azúcar ha desaparecido!

La técnica física no es demasiado difícil, así que lo mejor es centrarse en la presentación. Como en todos los trucos de magia, lo que se dice es lo que configura la experiencia del público. El mismo truco puede presentarse como un número humorístico o como un misterio insondable. Todo depende de cómo lo adornes. A mí me gusta presentarlo como un misterio, y esto es lo que digo durante mi actuación:

«¿Creéis que podría hacer desaparecer mil objetos al mismo tiempo? Nadie lo ha intentado antes. Vamos a probar. [Tomo el sobre preparado.] Voy a verter el azúcar en mi puño. [Empiezo a verterlo y me pongo a contar en voz alta.] Eso hace seiscientos granos... setecientos... ya está, mil granos de azúcar. [Coloco el puño sobre una servilleta oscura. De este modo, si caen algunos granos, se verán la mar de bien.] ¿Estáis preparados? Mirad cómo aprieto la mano. ¡Sí, está empezando a desaparecer! ¡Se ha esfumado!»

¿HAS SIDO CAPAZ de descubrir en este truco las cinco Máximas de la Magia? Vamos a ver cómo se aplicaron.

1. **Sé atrevido.** Antes de empezar con el truco ya te habías arriesgado dos veces. En primer lugar, te hiciste clandestinamente con el sobrecillo. Tras vaciarlo, esperaste el momento propicio para volver a colocarlo en su lugar.

Si prefieres disminuir el grado de atrevimiento, ve a los servicios del restaurante y de camino hazte con un sobre de otra mesa. Prepáralo en el lavabo del local y tira el azúcar al váter. Cuando vuelvas a tu mesa, sólo tendrás que colocar el sobre vacío donde estaba antes como ya has aprendido, lo cual ya es en sí mismo un acto bastante atrevido.

2. **Confía en el éxito.** Empezaste el truco con seguridad, y tu público confiaba en que sabías lo que hacías; es decir, dio por sentado que no ibas a hacerle perder el tiempo. Cuando la gente confía en que uno va a lograr lo que se propone, le otorga un estatus de autoridad temporal, estado que acaba convirtiéndose en permanente cuando finalmente demuestra que cumple lo que se propuso.

3. **No impongas; sugiere.** Sugeriste que el sobre de azúcar estaba lleno, pero no dijiste: «Señoras y caballeros, este sobre está lleno de azúcar», pues habría sido un error. Sin embargo, dado que el sobre estaba en su lugar, se suponía que estaba lleno.

4. **Practica, practica, practica.** Aunque este truco es sencillo, eso no significa que sea fácil. Así que deberías practicar antes de ejecutarlo ante un público. Te resultaría muy útil verter de verdad azúcar en tu puño mientras practicas para saber qué aspecto tiene.

5. **Mantente alerta.** Preparaste este truco incluso antes de que tus acompañantes supieran que ibas a mostrárselo. De eso se trata. Hay que esforzarse por ir siempre unos pasos por delante del público y obligarle a ponerse al corriente de lo que pasa.

Dos

CONVICCIÓN: OFRECE UN MOMENTO MÁGICO

Es muy emocionante ver a gente adulta reaccionar como críos con los ojos como platos. De verdad que lo es. Y lo veo en cada uno de mis espectáculos. Hombres y mujeres adultos «se lo creen» durante toda la actuación; creen en la magia, y contemplan lo que sucede en el escenario con la mirada brillante.

Parecen sumidos en una aventura fantástica que no quieren que acabe jamás.

De niños, creíamos en muchas cosas sobrenaturales, como los superhéroes, el ratoncito Pérez o los Reyes Magos, por nombrar unas cuantas. Y también creíamos que la magia era verdad. Recuerdo el momento en que fui consciente de esto por primera vez. Me hallaba en el hotel Park Hyatt de Tokio actuando y había una familia con un niño de cuatro años entre el público. Hice desaparecer una pelotita de goma de color rojo, mostré al público mis manos vacías y luego saqué la pelota de detrás de la oreja izquierda del niño, que exclamó: *Mou ikkai yatte!* («¡Hágalo otra vez!») Y aunque el código de los magos prohíbe repetir un truco, por esa vez accedí. Tan pronto como hice desaparecer la pelota por segunda vez, el chico se llevó la mano a la oreja y trató de sacarla él mismo. En aquel momento, me di cuenta de que realmente creía en la magia; creía que,

sencillamente, la magia existía. Cuando las pelotas desaparecen, debió de pensar, aparecen en las orejas de la gente.

Cada vez que se inicia una nueva relación, la otra persona quiere creer que tú eres aquel o aquella que estaba esperando. Cuando efectúo mi entrada en el escenario, el público quiere creer que tengo habilidades mágicas. De la misma forma, cuando te contratan para un nuevo trabajo, tu jefe quiere creer que tú puedes darle lo que le prometiste durante el proceso de selección. Cuando vendes algo, el cliente quiere creer que trabajar contigo y tu empresa es la elección correcta. Y tu deber es responder a esas expectativas.

Para hacerlo, los magos utilizan una técnica llamada el Momento Mágico. Se basa en la Máxima 3: No impongas; sugiere. Creamos el Momento Mágico mediante un simple gesto, como agitar una varita mágica o mover los dedos. Tras una pausa dramática, mostramos el resultado de dicho gesto. Pero seamos sinceros. ¿De veras sirve de algo agitar la varita? ¿Acaso el movimiento de los dedos hace que funcione la magia? En el contexto de la actuación, así es, sin duda. Pero en realidad esos gestos son estratagemas teatrales que los magos usan para resultar convincentes.

Cuando actúo, mi personalidad teatral cree que tengo poderes mágicos. El silencioso guión que recito internamente mientras realizo mi número me convence de que sin duda lo soy. Y cuando agito los dedos, realmente siento que mis yemas irradian auténtica energía mágica.

Pero no vivo en un mundo de fantasía. En el escenario, soy un actor que interpreta el papel de mago, y sé que si quiero que la gente me crea, primero debo creer en mí mismo.

Del mismo modo, si quieres que la gente crea en ti, primero debes creer en ti mismo.

Al público se le gana mediante la convicción. Cada una de las personas que conoces forma parte de un público que te observa, te evalúa y desea creer en ti. Si eres capaz de convencerlos de que puedes darles lo que esperan, habrás ganado adeptos.

La buena noticia es que no hace falta que compres una varita mágica ni que practiques extraños movimientos con los dedos.

En lugar de eso, decide ahora mismo que vas a creer en ti. Tú eres único, y nadie puede ser mejor de ti que tú mismo; nadie puede hacer lo que haces tú del modo en que tú lo llevas a cabo. Así que cree en tu capacidad y cree que eres adorable. Cree que eres un experto, un profesional, un gran conversador y que haces unas presentaciones despampanantes. Cree que tú eres el mejor. Y, si quieres, coloca un letrero en el espejo de tu baño que rece: «¡Soy el mejor y no merezco sino lo mejor!»

Si crees que esto es el típico discurso sobre el pensamiento positivo, es que no has captado la idea. Mi experiencia me dice que son los Momentos Mágicos —cuando me muestro convencido de mis habilidades— los que hacen que me gane al público. La convicción es contagiosa.

Y ahora veamos cómo lograr por arte de magia que los demás crean en uno.

PIENSA QUE TU TRABAJO ES IMPORTANTE

Una de mis historias preferidas está basada en tres albañiles y su diferente actitud ante el trabajo. Alguien pregunta a los obreros: «¿Qué estáis haciendo?», a lo que el primer albañil responde: «Poner ladrillos»; el segundo: «Ganar diez dólares por hora», y finalmente, el tercero contesta: «¿Yo? Yo estoy construyendo la catedral más grande del mundo.»

Me encanta la actitud del tercer albañil. Él sabe que su trabajo es importante, a pesar de lo que los demás puedan pensar de su «humilde» ocupación. Para serte sincero, sé que ser mago tampoco se considera una profesión de prestigio. Una vez escribí que era mago en el impreso de solicitud para el pasaporte, y el funcionario de turno se rió al leerlo. Luego señaló mi gorra y sin dejar de reír me sol-

to: «¿Te vas a sacar un conejo del sombrero?» Cuando en las fiestas le digo a la gente que soy mago, suelen preguntarme: «Pero ¿cuál es tu verdadero trabajo?» No les entra en la cabeza que la magia sea la única ocupación de alguien.

Naturalmente, yo no pienso así. Para un prestidigitador profesional, la de «mago» es la profesión más importante del mundo, pues ¿quién sino un mago puede ofrecer el regalo de la risa y la sorpresa? ¿Quién más puede hacer que los demás vivan una fantasía durante un rato antes de volver a sus vidas cotidianas? Nosotros, los magos profesionales, nos hemos convencido de que la magia es un trabajo serio y valioso.

Sea cual sea la ocupación que hayas escogido, tu trabajo es importante. Repítete esto todos los días: «Soy importante. Hago un trabajo de primera, y lo hago con dignidad.»

Y no caigas en la trampa de decir: «Sólo soy un ama de casa» o «sólo soy un administrativo», porque no eres «sólo» algo. Olvídate de todos los estereotipos que los demás puedan tener de tu oficio. Cuando uno cree en sí mismo, sus actos adquieren mayor relevancia. La gente se da cuenta y advierte que se toma muy en serio su trabajo y a uno mismo.

Todos aprendemos por imitación, o al menos sabemos que así lo hacen los niños. Sin embargo, esto también es cierto en el caso de los adultos. Fíjate en cómo tú y tu mejor amigo compartís un vocabulario o unos gestos similares. De igual modo, tu jefe, tus clientes y tus hijos aprenderán a respetar tu trabajo al observar cómo lo respetas tú mismo. Si subes el listón de tus expectativas, los demás se pondrán al nuevo nivel que hayas establecido. Muchas de las personas que asisten por primera vez a mis espectáculos creen que la magia es una tontería, o bien algo para críos. No obstante, cuando ven que yo me la tomo muy en serio, ellos hacen lo propio. Y entonces ya no me interrumpen, porque reconocen que he establecido una dinámica basada en el respeto mutuo.

Así que, hagas lo que hagas, trata tu trabajo con dignidad; recuerda a aquel albañil que veía la grandeza en su trabajo. De modo que súbete de categoría mentalmente y considérate como el líder que los demás buscan para que los guíe.

PIENSA EN TI COMO EN UNA CELEBRIDAD

Tómate un minuto y piensa en alguien a quien consideras importante. Puede ser cualquiera: tu supervisor, tu cónyuge, un famoso, un político, cualquier persona. Quizá piensas que destaca por su poder o su fama. Podría tratarse de una persona a quien conoces o a la que admiras en la distancia. Imagina ahora que eres igual de importante. Contémplate como «una persona importante». Saber que otros te ven así, te dará un motivo para sacar pecho, si bien el objetivo de este ejercicio no es convertirte en un engreído. Simplemente, imagínate que eres objeto de admiración por parte de los demás.

Cuando salgo al escenario, presupongo que todos los espectadores me adoran, así que no trato de metérmelos en el bolsillo. Sencillamente, les doy la bienvenida a mi «círculo de diversión», maravillosa expresión acuñada por el mago Don Alan. Si uno ve a los demás como adversarios, tiene que esforzarse el doble. Por tanto, lo mejor es pensar que los demás le han elegido ya como «su persona importante», y que la sala se ilumina cuando tú entras en ella. Piensa que todas las miradas se posan en tu persona porque eres una celebridad.

¿Yo? ¿Una celebridad? ¡Eso es! Imagínate que eres famoso. La palabra «celebridad» no es sinónimo de alguien que se ve constantemente envuelto en escándalos del corazón. Se refiere al hecho de que esa persona posee algo digno de celebrarse. Podemos celebrar su:

habilidad: deportiva, artística, para actuar, para ganar dinero;
belleza: modelos, actrices, actores, y
poder: política, negocios.

En muchos sentidos, lo que celebramos de estas personas es que hayan logrado algo que desearíamos conseguir nosotros. A lo largo de los años, he conocido y entretenido a muchas celebridades, y he llegado a la conclusión de que todos tenemos en nosotros atributos similares para celebrar. Nadie es mejor que otro solo porque sea más conocido. Las habilidades, la belleza y el poder que nos encontramos en la portada de las revistas del corazón están presentes en todos nosotros. Lo que sucede es que admiramos a quienes exhiben dichos atributos de manera más destacada. Pero eso no significa que uno no esté a la altura, sino que quizá no esté mostrando todo su potencial.

De modo que, cada vez que hables, dite a ti mismo: «¿Es así como una persona importante diría esto?» Y cuando te vistas para salir, piensa: «¿Se vestiría así una persona importante?» Cuando te enfades, piensa: «¿Discutiría sobre esto una persona importante?» Pasa todas tus acciones por este filtro: «¿Haría esto una persona importante?», o bien: «¿Haría esto mi jefe?» Y te sorprenderás al ver que tu comportamiento se ajustará automáticamente al nivel de tu ideal. Los demás verán el respeto que te tienes a ti mismo y te ofrecerán el suyo a cambio.

MUÉVETE CON DECISIÓN

Cuando te muevas, hazlo con precisión y exactitud, pues es una forma de garantizar al público que sabes perfectamente lo que haces. Recuerda que los espectadores te observan en todo momento. Si fallas o tropiezas, perderás credibilidad.

Piensa en las distintas acciones que sueles realizar. ¿Las ejecutas como un experto o dudas antes de actuar? Recuerdo que el encargado del primer edificio en el que viví en Nueva York era muy torpe con las manos. A un técnico de mantenimiento profesional se le ve seguro si se mueve con precisión y exactitud, pero el encargado de mi edificio se ponía a tamborilear con los dedos y a mover las manos mientras pensaba en cómo reparar una simple gotera. Ni que decir tiene que le echaron. Y es que la falta de precisión lleva a dudar de la capacidad de las personas.

Un ejemplo de lo contrario. Conocí a un entrenador de baloncesto de la Academia Militar de West Point, en Estados Unidos, capaz de meter diez canastas seguidas. No fallaba ni una sola vez; se movía como una máquina y repetía los mismos gestos canasta tras canasta. Rozaba la perfección, y, como es natural, era un entrenador muy respetado por el equipo militar.

Los actores se refieren a esta precisión aludiendo a «la marca». Noche tras noche, se espera que declamen sus frases en un lugar exacto del escenario. Si un actor se coloca a cinco centímetros de su marca (o lugar en el escenario), los focos no podrán iluminarlo como es debido. E incluso podría quedarse en la sombra.

Tanto si te percatas de ello como si no, los demás siempre están observándote, y tú debes inspirarles confianza para ganarte su respeto. Cuando viví en Japón, una maestra de la ceremonia del té me enseñó una regla que le viene muy bien a esta cuestión. Dicha norma es: «Piensa bien en cada acción antes de realizarla.» Es muy sencillo. *Piensa antes de moverte*. Veamos ahora cómo funciona esta regla en la ceremonia del té y cómo puedes aplicarla después.

La ceremonia japonesa del té o *Chaji* es una lección de perfección. Los invitados acceden a la sala del té a través de una puertecita que sólo mide unos noventa centímetros de altura, así que deben entrar en cuclillas para luego acomodarse sobre las esteras con la cabeza agachada. El propósito es igualar a los invitados y obligarles a mostrar respeto por la estancia. La última persona que entra debe cerrar la puerta. Después de una exquisita comida a base de sopa de miso, verduras, pescado y arroz, la maestra prepara té para cada uno de los invitados. Perfeccionar este arte lleva años, y, como aquellos estudiantes de instituto que se inscriben en un club deportivo o en un grupo de teatro, muchos alumnos japoneses se hacen socios del club de la ceremonia del té. Desde muy pequeñitos aprenden cada

movimiento coreografiado de la ceremonia, desde sostener los palillos hasta doblar una servilleta. Cada acción se realiza siempre de la misma forma. Los alumnos aprenden el modo correcto de coger los distintos objetos, sostenerlos y volver a dejarlos. Todos estos gestos se hacen sin prisa, pero con diligencia y mucho cuidado. La maestra del té interioriza cada uno de los movimientos hasta que los realiza sin la más mínima vacilación. Tras miles de repeticiones, conoce a la perfección cada uno de los pasos, y cuando los ejecuta, todo parece muy natural.

Recuerda esta regla: «Piensa antes de efectuar un movimiento.» Yo la aplico a mi magia, y tú puedes aplicarla a tu vida. Incluso antes de mover el dedo meñique, piensa en cómo iniciarás, ejecutarás y concluirás dicha acción. Debes pensar en todo esto antes de moverte.

Así es cómo la maestra de la ceremonia del té me enseñó la norma. Ahora, prueba a hacerlo conmigo.

Prueba I

Con la mano derecha, coge un bolígrafo que esté colocado en la parte derecha de tu escritorio. Cuando lo tengas, estira el brazo hacia la izquierda y coloca el bolígrafo en la parte izquierda de la mesa. No importa dónde, simplemente ponlo en la parte izquierda del escritorio y déjalo allí.

Prueba II

Repite la acción de la Prueba I, pero esta vez decide exactamente en qué lugar de la parte izquierda quieres dejar el bolígrafo antes de iniciar el movimiento. Recuerda: no hagas un sólo gesto hasta que hayas decidido cuál va a ser el destino final del bolígrafo. Una vez hecho esto, cójelo y llévalo directamente a ese sitio.

¿Has notado la diferencia? En la Prueba I tuviste que tomar una decisión cuando la mano ya estaba en el aire. «¿Dónde pongo el bolígrafo? ¿Aquí, o tal vez allí?» Obviamente, se trata de una decisión rápida, pero aun así tuviste que pensarlo. Sin embargo, en la Prueba II conocías exactamente los puntos de salida y de llegada, y por tanto te moviste con mayor eficacia.

Esfuérzate por hacer todas tus acciones de este modo, igual que en la Prueba II. Ya se trate de prestar un bolígrafo a un colega para que firme algo o de hojear un catálogo de ventas para un cliente, muévete con precisión. «Siente» mentalmente cómo tu cuerpo atraviesa el aire al moverse. Visualiza la acción y luego llévala a cabo.

MIENTE CON CONVICCIÓN

Tengo un amigo mago que es el mejor a la hora de hablar. Incluso aunque desconozca una respuesta, suele decir: «Estoy absolutamente convencido de que ignoro la respuesta a esa pregunta.» Quienes le oyen decir cosas así, sienten que están en buenas manos: creen que se hallan ante una persona «absolutamente convencida» de lo que dice. Es cierto que de lo que está absolutamente convencido es de que no sabe la respuesta, pero se expresa con tal rotundidad que da la impresión de persona segura y decidida.

Siempre que puedas, esfuérzate en dar la impresión de que sabes perfectamente de qué estás hablando. En ocasiones, esta circunstancia requerirá que te eches algún farol, cosa que no quisiera fomentar, pues es algo que no va conmigo. Lo que sí te propongo es que te arriesgues para lograr que los demás crean en ti cuanto antes.

En una ocasión, mi profesor Johnny Ace Palmer mintió como un bellaco para dar mayor realce a un número. Se trataba de un truco clásico: hacer que un anillo pasara a través del cordón de un zapato. (En la jerga de los magos, este truco se llama *Ring and String*, «Anillo y cordón».) El método tradicional supone que el

mago sostenga tanto el anillo como el cordón y que el truco entero se efectúe en sus manos. Pero un buen día un espectador puso a Johnny en un aprieto, pues ensartó el anillo en el cordón y luego se lo enrolló alrededor del puño, de modo que el anillo quedó totalmente atrapado. Era a todas luces imposible que el anillo atravesara el cordón en aquellas circunstancias. El espectador le preguntó: «¿Puede sacarlo de aquí?», a lo que Johnny contestó con aplomo y sin siquiera parpadear: «Claro.» Y aunque resultaba absolutamente imposible hacerlo mediante las técnicas mágicas tradicionales, él se encogió de hombros, como diciendo: «Es pan comido.» La expresión del espectador, que se tragó el anzuelo, se ablandó. Estaba fascinado ante la idea de que Johnny pudiera hacer lo que pretendía, así que le devolvió los objetos sin exigir una prueba de su habilidad.

Si tienes que echarte un farol, mantén una mirada firme y habla despacio y con seguridad. No delates tu falta de conocimiento o habilidad diciendo algo que no venga al caso. Seguramente sentirás que se te encoge el estómago, algo natural cuando se asume un riesgo, y además lo estarás haciendo en tiempo real, mientras la gente te observa. Lo mismo sienten los jugadores cuando tratan de convencer a sus adversarios de que tienen mejores cartas de las que en realidad poseen.

Hagas lo que hagas, no des muestras de su inseguridad. Los mejores faroles funcionan cuando a uno se le ve tranquilo y seguro.

Recuerda esta estrategia la próxima vez que des un precio por un servicio o producto que quieras vender. Ofrece siempre un precio más alto del que crees que merece. ¡La otra persona podría aceptarlo! Pero sólo lo hará si tú actúas con convicción y seguridad. Si dejas que te vean por fuera tal y como te sientes por dentro, es muy poco probable que cierres el trato con el precio que has propuesto. Para obtener una tarifa más alta, debes hacer creer al comprador que siempre cobras esa cantidad por trabajos similares. Actúa como si dicho precio fuera el correcto. Y, siempre que puedas ofrecer sin problemas lo que vendes, esta nueva tarifa se convertirá en el importe habitual.

Una vez establecidas estas nuevas tarifas, te sentirás más seguro a la hora de pactar servicios con futuros clientes.

DALE TIEMPO AL TIEMPO

Sería maravilloso pisar el escenario y sentir que todos los espectadores te adoran nada más salir. Pero incluso los artistas y los presentadores de mayor éxito deben ganarse al público en un breve período de tiempo. Los humoristas, por ejemplo, necesitan arrancar primero unas cuantas carcajadas. Puede pasar que la primera vez que uno actúa con convicción, los demás no se den ni cuenta. Sin embargo, mediante la constancia y la repetición, acabarás demostrándoles que eres auténtico.

He observado en mis espectáculos que el público necesita ver tres trucos para abandonar su escepticismo. Durante el primero están en guardia. Durante el segundo empiezan a dejarse cautivar. Y finalmente, tras el tercero, piensan: «Vaya, este tío es bueno.» Llegados a este punto, sueltan las riendas y dejan que sea yo quien los guíe.

En tu vida diaria, es muy poco probable que tengas que enfrentarte a un público desde un escenario. Uno va de aquí para allá, acudiendo a reuniones, almuerzos y partidas de golf los fines de semana. Por eso mismo te resulta más difícil ganarte el respeto de tus semejantes. Y quizá te sientas frustrado al ver que no les caes simpático de entrada: cuando conoces a alguien, no consigues impresionarlo, y esta persona sigue su camino sin fijarse en ti. ¿Qué se podría hacer al respecto?

He aquí una sugerencia: no te rindas tan pronto. No temas el rechazo. Cada vez que alguien te rechace, estarás más cerca de establecer una relación con esa persona. Recuerda: a mí me lleva tres tru-

cos ganarme al público, lo cual supone casi una cuarta parte de mi espectáculo. Si me rindiera tras el primero o el segundo, también me frustraría y me lamentaría: «¿Por qué no me los he ganado, si eran trucos buenísimos? ¿Qué es lo que he hecho mal?» Pasé años y años sobre el escenario hasta que descubrí que obtener credibilidad lleva tiempo. Es una tontería pensar que un solo truco, chiste o juego de manos bastan para meterse al público en el bolsillo. Antes hay que demostrar que uno vale la pena, y para ello debe atravesar el umbral mental que ha dispuesto dicho público. Yo sé que, después de mi tercer truco, me gano a los espectadores. Si me retiro antes, tal vez haya conseguido entretenerles, pero al día siguiente no hablarán de mí junto a la máquina del café.

Ahí va otra sugerencia para lograr que los demás confíen en ti. Cuenta el número de intercambios verbales que tienes con cada persona que conoces y apúntalo en una libreta. Anota también cuántas de esas veces os veis en persona, cuántas habláis por teléfono y cuántas os escribís un correo electrónico. Si adviertes que tu comunicación con alguien no funciona como habías planeado, concédete un poco de tiempo. Quizá sólo vayas por el primer o segundo truco, así que no te rindas. Me resulta sorprendente cuántas personas tiran la toalla tras mandar una o dos cartas comerciales o hacer un par de llamadas. Incluso tras una segunda llamada, tú sigues siendo una incógnita. Piensa que muchos televidentes necesitan ver un anuncio tres o más veces para recordar que efectivamente lo han visto.

La magia se producirá durante la tercera o cuarta llamada o entrevista. Si tienes que pedirle algo a alguien, deberás hacerlo al menos tres veces. Recuerda: lo más probable es que el radar de tu cliente no le capte hasta la tercera petición.

Esta nueva actitud hará que te resulte más fácil aceptar el rechazo. Algunos de mis espectadores todavía se muestran escépticos tras el primer truco. Quizá piensen que la magia es un embuste, que es algo para niños, no para adultos. Pero su resistencia no me pone nervioso. Simplemente, marco mentalmente la casilla del primer truco y pienso: «Sólo faltan dos trucos.» A continuación, efectúo el segundo número y me digo: «Siguen sin reaccionar, pero no te rindas.» Así que capeo la segunda fase de resistencia sabiendo que estoy a punto de atravesar su umbral. Al acabar el tercer truco, veo el cambio en los rostros de la gente. Ahora que les he demostrado que merezco su atención, ya no tienen motivos para resistirse a mis avances.

En lugar de ver el rechazo como algo a lo que hay que temer, puede tomarse como algo que puedes utilizar en tu beneficio. Cada vez que te enfrentes al rechazo de alguien, anótalo en tu libreta y piensa que estás más cerca de entablar una relación con esa persona. Esta sencilla variación en tu forma de pensar se traducirá en un cambio enorme en tu modo de afrontar el rechazo.

NO TE CREAS TU BUENA PRENSA

Las técnicas para aumentar tu poder de convicción que se describen en este capítulo te ayudarán, si las aplicas, a creer en ti mismo. Como resultado, los demás te verán como más digno de confianza y depositarán su fe en ti con mayor frecuencia. Sin embargo, todo esto encierra una trampa en la que es muy fácil caer: creérselo demasiado.

Cuando uno empieza a creerse en exceso su buena prensa, permite que el control pase a manos de los demás. A los actores y actrices de Broadway suelen aconsejarles que no lean sus críticas: la información que en ellas aparece podría afectar su visión artística. Por otro lado, creer a pies juntillas la opinión que los demás tengan de ti y de tu trabajo, viene a ser como si les entregaras sin más tu vida o tu energía. Sí que resulta útil escuchar lo que piensan personas bien informadas, pero también merece la pena instalar una válvula mental para regular la entrada de esas opiniones.

Todos los magos se crean una válvula con dos posiciones: Realidad y Fantasía. Si marcara siempre Fantasía, los magos vivirían en

un mundo irreal. Por ejemplo, cuando entre los dedos vacíos de un mago apareciera de repente un cigarrillo encendido, éste pensaría que realmente lo había sacado de la nada. Y cuando transformara un billete de dólar en uno de cien, creería que puede pasarse el día multiplicando el dinero. Naturalmente, su comportamiento se consideraría delirante y objeto de tratamiento psiquiátrico.

De ahí la importancia de la válvula mental. Cuando ideamos nuestros trucos, la cambiamos a la posición de Realidad. Estamos obligados a trabajar en el mundo material, que se basa en una serie de leyes naturales e inviolables. Lo único que podemos hacer los magos es aplicar dichas leyes de forma original para ofrecer al público una experiencia mágica. Al igual que los actores, cuando salimos al escenario cambiamos la válvula a la posición de Fantasía, y entonces la dejamos volar, y nuestros personajes parecen disfrutar de ese momento arrebatador.

Pero ¿cómo colocarse una válvula mental? Es muy sencillo. Cuando alguien te alabe ante tus compañeros, mantén la perspectiva y sé objetivo. ¿Acaso eres de repente mejor que ellos? Cuando alguien te diga que eres «el mejor», pregúntate si realmente eres el mejor en tu terreno. Por supuesto que no; siempre se puede mejorar. Es maravilloso recibir halagos, pero hay que emplearlos para progresar, no para dormirse en los laureles. Pon tu válvula en la posición de Realidad para no dejarte atrapar por el cálido resplandor de la mediocridad. Los demás te respetarán aún más si ven que no se te suben los humos.

Un día, después de una actuación en Hawai, conocí a un hombre que había asistido a mi espectáculo. Charlamos durante unos diez minutos, y yo rechacé varias veces su insistente afirmación de que era el mejor mago del mundo. Es más, en lugar de admitir sus cumplidos, le pregunté acerca de él y de su familia. Cuando nuestra charla terminó, me dijo: «No tenía ni idea de que sería usted tan accesible.» Esta frase de despedida me dejó muy claro que la gente respeta más a aquellos a quienes no se les ha subido la fama a la cabeza por completo, pues quieren ver el lado genuino de las personas. Muéstrales que eres una persona auténtica. En vez de hablar de lo maravillosos que sois tú y tu trabajo, desplaza el centro de atención hacia tu interlocutor, y éste se llevará un recuerdo positivo de la experiencia compartida contigo.

Cuanto más éxito tengas, más pública será tu persona y, por lo tanto, más personas te reconocerán y te abordarán. ¿Te halagarán? Seguro que sí, y debes acostumbrarte a ello. El hecho de poseer un talento tan impresionante que los demás necesiten comunicártelo con vehemencia es algo fabuloso. Considérate una celebridad, pero no de las arrogantes. Acostúmbrate a volver las tornas cuando hables con personas entusiasmadas contigo.

Simplemente, recuerda mantener tu válvula en la posición de Realidad, y no te creas ni por un segundo sus efusiones. Si lo haces, te situarás en el camino de la autodestrucción, y tu imagen empequeñecerá a ojos de los demás. Esfuérzate por ser genuino, pero no inalcanzable. Darás una impresión mucho más positiva si los demás tienen la sensación de que han conocido a alguien con quien pueden hablar. Piensa en los famosos que hayas tenido ocasión de conocer. ¿A quién de ellos valoras más, a las celebridades que te trataron como a un admirador más, o a las que lo hicieron como a una persona única?

INTERCAMBIO DE CUMPLIDOS

Los magos reciben cumplidos constantemente. Después de un truco bien hecho, el público responde de inmediato. Se muestra entusiasmado y expresa su emoción mediante alabanzas. Con el tiempo, he aprendido a manejar estas situaciones de elogios continuados. Y lo he conseguido mediante una estrategia muy sencilla que contribuye a que la persona que hace el cumplido se sienta aún mejor al hablar con uno.

Tú también puedes aprender a hacerlo. Cuando alguien te haga un cumplido:

1. **Agradécelo.** ¡Es increíble cuántas personas se sienten incómodas al recibir un elogio! Pero debes acostumbrarte a dar las gracias, pues es lo que tu interlocutor quiere oír. Si te quedas callado tras recibir un cumplido, parecerás un engreído. Sin embargo, «gracias» suena a poca cosa, y da la impresión al decirlo que no se agradece el cumplido lo suficiente. Por ello, es mejor decir «muchísimas gracias», con seguridad y mirando al interlocutor a los ojos.

2. **Formula una pregunta personal.** Desvía el foco de interés hacia tu admirador: pregúntale algo personal. Si relacionas tu pregunta con el tema del cumplido, el intercambio resultará más natural.

ADMIRADOR: Está muy elegante con ese traje.
TÚ: Muchísimas gracias. Por su aspecto diría que entiende de ropa de calidad. ¿Podría recomendarme un buen sastre?
ADMIRADOR: Ha hecho una presentación fabulosa.
TÚ: Muchísimas gracias. Estaba algo nervioso. ¿Usted se pone nervioso cuando tiene que hablar en público?
ADMIRADOR: Es usted el mejor mago que he visto en mi vida.
TÚ: Muchísimas gracias. ¿Ha estado alguna vez en Las Vegas? Le encantarían los espectáculos que se hacen allí.

¿Te das cuenta de cómo cada una de estas conversaciones desvía el centro de atención hacia la otra persona? Es muy sencillo, pero, créeme, también es muy fácil olvidarse de hacerlo. Siempre que alguien me hace un cumplido, lo que me apetece es decirle «Gracias. Siga diciéndome lo grande que soy», y probablemente tú mismo habrás desarrollado una tendencia similar a sacarle todo el jugo posible a un elogio. Usa esta estrategia y rompe con esa costumbre. A todo el mundo le gusta el reconocimiento, incluso cuando son ellos los que expresan su reconocimiento a otra persona.

Tres

CRÉATE UNA PERSONALIDAD PINTORESCA

Si les gusta usted, les gustará lo que haga.

NATE LEIPZIG, *mago y artista de vodevil en la década de 1920*

Los magos que actúan en la calle utilizan objetos y prendas muy llamativas para atraer la mirada de los viandantes. Colores como el fucsia o el naranja fluorescente ofrecen un marcado contraste con el gris de las calles, y además pueden verse a varios metros de distancia. Ése es su objetivo inmediato: captar la atención de los demás desde bien lejos y despertar su curiosidad. Los sombreros, bufandas y cartas de colores vivos provocan que la gente reaccione de manera impulsiva. Los destellos de colores les llevan a plantearse «¿Qué debe de estar pasando ahí?» antes de continuar su camino.

Vamos a ver qué llevas puesto tú. Acércate a un espejo y entorna los ojos. Verás una imagen borrosa, pero, si vistes colores llamativos, éstos destacarán y saltarán a la vista. Igual que en la vida real. Te encuentres en la calle o en una sala con otras personas, habrá allí docenas de distracciones compitiendo por la atención de los demás. Tú sólo eres una imagen borrosa mientras dichas personas no deci-

dan fijarse en tu persona. Si tu ropa es de un color apagado, como por ejemplo beis, te resultará muy difícil destacar.

Ahora pregúntate: «¿Tengo una personalidad beis?» Si es así, tendrás que pensar en la forma de adquirir un toque de color.

UNA PERSONALIDAD PINTORESCA

Es mucho más fácil adornar un cuerpo con prendas llamativas que transformarse en alguien más interesante de lo que se es. Para comprar ropa sólo hace falta una tarjeta de crédito. Pero una personalidad más atrayente requiere cambiar de estilo de vida.

Los magos callejeros captan la atención del público con sus atrevidos accesorios, pero la mantienen con una actitud pintoresca. Son extravagantes, incluso algo vulgares, y pueden llegar a insultar al público.

Mi mago callejero favorito, Gazzo Macee, gasta muchas bromas lascivas y hace comentarios subidos de tono a lo largo de su espectáculo, lo cual parece arriesgado, pero funciona muy bien desde el punto de vista psicológico. Y es que la gente no puede dejar de fijarse en alguien que llama tanto la atención. Aprueben o no sus opiniones, se verán impelidos a escucharle para saber qué dirá a continuación. Es algo parecido a cuando se pasa junto a un coche accidentado en la carretera; aunque los demás conductores quieran apartar la vista, no pueden evitar mirar.

¿Deseas ofender a los demás? Porque eso es lo que pasa cuando uno tiene fuertes convicciones. Los artistas asumen ese riesgo cada vez que se expresan a través de su trabajo. Parafraseando a Abraham Lincoln, «No se puede impresionar a todo el mundo todo el tiempo». Si no logras ofender a algún sector de tu público, probablemente se debe a que te has moderado demasiado. Naturalmente, el objetivo es impresionar a más personas de las que ofendes. A pesar de su rudeza, Gazzo logró reunir año tras año al mayor número de espectadores en la convención anual de artistas callejeros de Canadá. Y fue coronado varias veces ganador absoluto de dicho certamen, galardón que se otorga en función de la cantidad de dinero recibido por parte del público. Está claro que algo hacía bien. Al público le divertía su atrevida personalidad y pagaba con gusto por verle.

Por supuesto, ello no te da derecho a ir por ahí insultando a la gente para ser célebre. Pero sí deberías pensar en la forma de destacar por algo, ya sea un ideal o un estilo. Los magos Siegfried y Roy, de fama mundial, declararon en una ocasión: «Posee grandeza aquella persona que no te recuerda a nadie.»

Conviértete en alguien más importante resaltando aquellas cosas en las que eres bueno y disimulando aquellas en que no lo eres. Atrévete a destacar. Atrévete a hacer cosas que no hacen otros. Cuando uno se atreve a ser osado, también se atreve a ser grande.

Cuando una importante empresa de diseño de ropa contrató a mi amigo Jay como director de moda, nadie le conocía, así que tuvo que inventarse un modo de destacar. Se dio cuenta de que sus nuevos colegas le mostraban más respeto cuanto más extremado era su aspecto. Así que, en lugar de moderar su estilo, informal pero con clase, lo exageró, y empezó a llevar vaqueros mal cosidos, chaquetas con el forro muy dado de sí y a combinar colores chillones. Su imagen le aportaba la seguridad necesaria para integrarse en su nuevo trabajo. Y empezó a hablar como no la había hecho jamás, dando a sus clientes opiniones e indicaciones claras en lugar de apocadas sugerencias y tímidos consejos. Cada vez que trataba con clientes se jugaba la carrera, y a éstos les encantaba su actitud, pues nunca habían conocido a nadie como Jay. El resultado es que su sueldo no se ha doblado ni triplicado: ¡se ha quintuplicado en un solo año!

¿Ofenderás a los demás al decir lo que piensas sin morderte la lengua? Por supuesto que sí. No obstante, si tu convicción es firme y crees en tus capacidades, obtendrás la confianza necesaria para lograr más adeptos que detractores.

El cómico Bill Cosby dijo una vez: «No conozco la clave del éxito, pero la del fracaso es tratar de gustar a todo el mundo.»

De modo que no te desanimes cuando alguien trate de rebajarte o te manifieste su desprecio. Tú no puedes gustarle a todo el mundo. Habrá gente que siempre responda de forma negativa simplemente porque es negativa y se siente poderosa al criticar a los demás. Aprovecha su desdén para fortalecerte. El hecho de que haya personas que no estén de acuerdo contigo significa que te has hecho más visible, y deberías enorgullecerte de ello. No tienes por qué esconderte.

JUÉGATE EL TIPO

No hablo por hablar. A lo largo de mi carrera he ofendido a algunas personas con mi apodo, El Mago de los Millonarios, pues siempre hubo quien pensaba que era demasiado elitista. Cuando me llamé así por primera vez, muchas personas de mi entorno me advirtieron de que estaba cometiendo un grave error. Mi agente, mi publicista, incluso mi esposa. Todos creían que era una locura anunciarme de un modo tan osado.

Sin embargo, desde que empecé a usar este sobrenombre, mi negocio ha ido viento en popa, y me ha ayudado a ganarme a más gente de la que he ofendido.

Todo empezó con un artículo de una revista en el que se referían a mí como «El Mago de los Millonarios». Al principio se me hizo raro llamarme así. Era cierto que casi todos mis clientes eran millonarios, y además la prensa no tenía ningún interés en el asunto, así que no me pareció mal que me pusieran ese apodo. Pero ¿no resultaría presuntuoso o repelente que yo mismo me adjudicase ese alias?

Estuve dándole vueltas al tema durante unas dos semanas, tiempo en el que consulté al experto en nombres comerciales Mark Levy. Levy me recomendó un libro de Al Reis titulado *Focus*, en el que el autor aconseja deshacerse de todo lo superfluo en relación con el objetivo de mercado hasta lograr centrarse enteramente en un área especializada. Según Reis, las empresas que ofrecen demasiados productos o servicios corren el peligro de quedar eclipsadas por otra que se haya especializado en uno solo. Trasladé esta idea a mi campo y tomé la decisión que vendría a cambiar mi carrera profesional.

A instancias de Mark Levy, empecé a usar en público el nombre de El Mago de los Millonarios. Aumenté mis tarifas y me centré exclusivamente en actuar para la elite social. Para reflejar mi nueva imagen, cambié mi página web y mandé imprimir tarjetas de lujo con letras doradas en relieve que rezaban: EL MAGO DE LOS MILLONARIOS. ESPECTÁCULOS PARA EVENTOS EXCLUSIVOS. Por otro lado, encargué varios trajes de corte italiano a Domenica Vacca, mi sastra preferida de Nueva York, y me compré un precioso reloj Franck Muller con cronógrafo. Pero, aparte de estos accesorios, lo más importante que hice fue cambiar mi visión de cómo hacer negocios.

Ya no pensaba aceptar cualquier trabajo que me propusieran. Decidí rechazar las ofertas que no se adecuaran a mis nuevos objetivos comerciales. Así que, sencillamente, contesté «no» a muchas llamadas. Es difícil rechazar a alguien que quiere ofrecerte dinero o un contrato, pero sabía que debía sentar un precedente. Tal como Reis escribió en *Focus*, cuando uno define sus habilidades, se distingue entre los demás competidores de su campo. Y yo no quería que me vieran como alguien con quien se podía regatear, sino como una de esas manzanas que cuelgan de la rama más alta y que todos desean alcanzar.

Por fortuna, mi perseverancia dio sus frutos. Y, por fortuna, tú puedes conseguir lo mismo. Lo único que tienes que hacer es tomar una decisión. Miguel Ángel afirmaba que cada bloque de mármol contenía una estatua en su interior y que él simplemente tallaba la piedra para que dicha estatua quedara expuesta. Tú puedes hacer lo mismo con tu vida y tu carrera. Decide exactamente cómo quieres

que te vean los demás, y luego desecha las partes que ya no encajen en tu nueva imagen.

¿Te sentirás incómodo al principio? Por supuesto que sí. Es como probarse un par de zapatos nuevos que todavía tienen que amoldarse.

A medida que los medios de comunicación y los agentes de reservas empezaron a respetar mi nuevo nombre, las cosas se fueron consolidando. Como se trata de un apodo muy llamativo, a la gente se le queda grabado en la mente. Los periodistas se quedaron con él y empezaron a contar historias sobre mí en la prensa y la televisión.

Y todo ello se debe a la decisión que tomé de definirme con un lenguaje atractivo.

REVELA TUS ENCANTOS OCULTOS

Te encantará saber que no es preciso que crees un personaje nuevo: tu personalidad pintoresca habita en tu interior. Lo único que tienes que hacer es dejarla salir.

Contémplate con sinceridad y saca a la luz los encantos que posees. Desarrollar un personaje es un proceso de autodescubrimiento. Requiere que analices tus motivaciones, rasgos físicos y virtudes. Lo peor que puedes hacer es tratar de copiar a alguien. Piensa en los elementos que hacen de ti un ser único.

HISTORIAS REALES DEL MAGO DE LOS MILLONARIOS

Para tu deleite, he sazonado este libro con varias anécdotas de actuaciones memorables. Aquí tienes la primera. Hallarás otras al final de varios capítulos. Espero que disfrutes leyéndolas y comprobando cómo puse en práctica las técnicas que utilizan los artistas para atraer y dirigir la atención del público.

Anécdota 1
EL PENDIENTE VOLADOR

Antes de servir el postre en una cena que tenía lugar en Nueva York, mi anfitrión me pidió que hiciera algún numerito para los invitados. Yo rehusé educadamente, pero cuando la gente descubre que hay un mago entre los comensales, esperan ver algún truco.

De modo que me volví hacia la mujer que estaba sentada a mi lado y le pedí uno de sus pendientes. La señora se mostró un tanto reacia a prestarme una de sus joyas de diamantes para un truco de magia, pues pensaba que podía sufrir algún daño. Pero nuestro anfitrión asintió con la cabeza en señal de aprobación y la dama me entregó la joya.

Entonces anuncié: «¡El truco del pendiente volador!», mientras alzaba la mano izquierda para acallar a los invitados. En esa mano descansaba el diamante, y lentamente la cerré en un puño. A continuación expliqué que iba a hacer volar el pendiente de una mano a otra sin que nadie lo viera. Todos los comensales me miraron escépticos mientras abría mi mano izquierda: vacía. Maravillados, alargaron el cuello para ver mejor. Y entonces abrí la mano derecha: también estaba vacía. El rostro de la dama palideció.

«Si el pendiente no ha volado a la otra mano, sólo puede estar en otro sitio», dije, y señalé su oreja. La señora se llevó la mano al lóbulo al instante y soltó un chillido al descubrir que la joya estaba allí, perfectamente colocada.

Tuvo que pasar un buen rato para que los asistentes recobraran la calma y pudiera servirse el postre.

Cuatro

AUMENTA TU CONFIANZA ANTES DE QUE SE ALCE EL TELÓN

Esperar entre bastidores el momento de intervenir puede destrozarle los nervios a cualquiera. De hecho, la ansiedad previa es lo que mata a muchos conferenciantes antes de empezar.

Los magos emplean técnicas de preparación y relajación similares a las de otros artistas de la interpretación. Este capítulo te enseñará a librarte del miedo escénico y a aumentar la confianza en ti mismo. En primer lugar, vamos a trabajar tu actitud.

¿ERES AMO O ESCLAVO?

En todo acto comunicativo se establece una silenciosa lucha de poder. Una persona controla el progreso de dicho intercambio, mientras que el resto le sigue, del mismo modo en que un amo guiaría a sus esclavos. Y lo cierto es que seguir a otro suele ser más fácil, ya que requiere menos iniciativa y esfuerzo intelectual. Sin embargo, los que guían gozan de un mayor respeto y admiración. Así que te insto a ser el amo y no el esclavo. Si te armas de confianza en ti mismo, ten por seguro que los demás te respetarán y te escucharán. Y tal seguridad transmitirá señales silenciosas que advertirán a los

demás de que no te dejas pisotear. Desgraciadamente, yo lo aprendí tras ser pisoteado muchas veces.

A principios de mi carrera actué en decenas de ceremonias de *bar mitzva*. Aún me muero de vergüenza cuando pienso en aquellas celebraciones. Mi trabajo consistía en pasearme entre adolescentes de doce y trece años a los que nadie vigilaba y entretenerlos con trucos a corta distancia. No me malinterpreten; me encanta la magia de cerca y me encantaba que me pagaran por ello. La parte que no me gustaba tanto era la de los adolescentes.

En estas fiestas, había veces en que los muchachos se compinchaban para ponerme nervioso e intentar descubrir mis trucos. Recuerdo una en concreto en que un grupo de chicos se reunió en círculo, como los jugadores de fútbol americano, y tramaron una estrategia para arruinarme el truco. Puedo imaginarme perfectamente lo que debían de estar diciendo. Algo parecido a: «Yo vigilaré su mano derecha, y tú mira la izquierda. ¿Preparados? ¡Vamos!» Así que, sin saber que me habían tendido una trampa, empecé a actuar. Y justo cuando llegó el momento del pase secreto, uno de los chicos se arrodilló en el suelo mirando hacia arriba, otro me metió la mano en el bolsillo de la chaqueta y otro me agarró de la manga para ver si había escondido algo allí. Recuerdo que me sentí humillado. No sólo me habían destrozado el truco, sino que me habían rebajado a una posición social inferior. Estaba claro que ellos eran los amos de la situación y yo, el esclavo.

Me dije que sólo había sido una experiencia más y me juré que nunca más permitiría que me pasara algo parecido.

PIENSA COMO UN MAGO

A lo largo de la historia los magos han ocupado posiciones de poder en la sociedad. En lugar de ser objeto de mofa de grupos de adolescentes, contaban con el respeto de todo el mundo. Los ancianos de las aldeas escuchaban a los chamanes —los primeros magos del mundo—, y tomaban decisiones importantes guiados por sus consejos. Aunque hoy en día son pocos los políticos que prestan oídos a los magos, aún somos un símbolo del dominio sobre nuestro entorno más inmediato. En las barajas de tarot, una de las cartas más poderosas es la del mago. En ella aparece un hombre que señala el cielo con una mano y sostiene una varita mágica que apunta hacia la Tierra con la otra. El mago es el conducto a través del cual fluyen las fuerzas del mundo sobrenatural.

Eso ya son palabras mayores. Sin embargo, deberían llevarte a reconocer que pensar como un mago te ayudará a aumentar la confianza en ti mismo.

Cuando me encuentro frente a desconocidos, siempre pienso que ya me quieren y les hablo como a iguales. Prométeme que tú harás lo mismo. Jamás pienses que los demás son mejores que tú. Incluso cuando conozcas a un director general, a tu ídolo, al cliente de tus sueños, trátale como a un igual. No debes parecer arrogante, pero sí orgulloso. Empieza cada intervención desde una posición de fuerza, no de debilidad. Yo aprendí a hacerlo tras leer un clásico de la magia, *New Era Card Tricks*.

En 1897, hace más de cien años, el autor del libro, August Roterberg, escribió: «El intérprete debe comportarse con gentileza, pero sin caer en una amabilidad excesiva, error que cometen casi todos los principiantes. La amabilidad excesiva tiende a colocar al artista en un nivel inferior al del espectador.» ¿Qué quería decir con esto? Pues que si uno mantiene la confianza en sí mismo, los demás le respetarán.

Tuve la oportunidad de confirmarlo el día que presenté mi espectáculo de magia en el Ritz-Carlton de San Francisco. La cadena Ritz-Carlton es famosa por prestar un servicio excepcional. Cuando contrata a sus empleados, una parte de su intensiva formación consiste en aprender el lema de la compañía: «Somos damas y caballeros sirviendo a damas y caballeros.»

Es cierto que la palabra «servir» aparece en dicho lema, pero eso

CONCURSO DE MIRADAS

Entre los gorilas de lomo plateado, los mayores primates del mundo, solo el macho dominante puede mirar fijamente a los demás ejemplares. La mirada es la forma en que el jefe del grupo reafirma su autoridad. Y lo mismo puede decirse de los humanos. Las personas dominantes pueden mirar con fijeza a los demás a los ojos, mientras que los subordinados se sienten intimidados y desvían la mirada. Se trata de una respuesta adquirida, tanto en primates como en humanos, pero aun así no es difícil invertir el proceso.

De niños nos enseñaron que quedarse mirando a alguien es de mala educación, y algunos asimilamos muy bien la lección. Para lograr nuestro objetivo, debemos olvidar esa norma de etiqueta. He aquí un ejercicio para practicar: quédate mirando a un desconocido y no apartes la mirada de él. El único fin de este ejercicio es provocar que el contrincante desvíe la mirada y que tú ganes. Sé que parece una tontería, pero inténtalo. Cuando camines por la calle, mira a los ojos a quienes vengan de frente y no apartes la vista en ninguna circunstancia. Habrá gente que ni se enterará; otros te devolverán la mirada y luego seguirán su camino, y otros se te quedarán mirando. Pero recuerda la regla: no apartar la mirada.

Éste es un ejercicio para ganar autoridad que puede practicarse fácilmente en la vida diaria. Además, como te propongo empezar con extraños en lugares públicos, no tienes nada que perder (salvo los dientes, si te quedas mirando a la novia de alguien). Una vez te sientas cómodo mirando a un extraño, prueba a hacer el mismo experimento con un amigo o un compañero de trabajo. No obstante, esta vez quiero que observes un punto concreto de su cara. Cuando mires a esa persona, contempla el punto que hay justo encima del puente de la nariz (hay quien lo llama el «tercer ojo»). Habla con ella de la forma habitual, pero no apartes la vista de ese punto. Y lo más importante: no vayas cambiando la mirada de un ojo a otro. Fíjate en el «tercer ojo» con tanta intensidad como puedas, como si quisieras atravesarle el cráneo a tu interlocutor con la mirada. Sabrás que has alcanzado la intensidad adecuada cuando la otra persona empiece a sentirse incómoda y mire hacia otro lado. ¡Bingo! En ese momento habrás ganado una posición temporal de autoridad.

SUPERAR EL MIEDO ESCÉNICO

Ahora que te sientes más seguro al mirar con fijeza a una sola persona, deberías ser capaz de presentarte ante un grupo. ¿O no? Quizás aún sientas miedo escénico. Probablemente pensarás: «Puedo vérmelas con una persona, pero al enfrentarme a un grupo me quedo bloqueado.»

Si eso es lo que sientes, tranquilo, no eres el único. Es muy normal sentir ansiedad. Lo que cambia las cosas es saber enfrentarse a ella.

Así, en lugar de pensar: «¿Y si fracaso?», piensa: «¿Y si triunfo?» Y en vez de preocuparte por si los demás se reirán de ti, trata de divertirte y verás cómo la gente se ríe contigo.

Antes de salir a escena, me pongo a charlar de cosas sin importancia con otros colegas que también esperan para actuar. Digo tonterías como «Después del espectáculo me voy a zampar un helado enorme y cremoso» o «¡Si supieran que no llevo ropa interior!». Estos comentarios ridículos me hacen sentir feliz y relajado cuando salgo al escenario.

Es obvio que el problema del miedo escénico no se limita a los minutos que preceden a la aparición en público. Hay personas que empiezan a sentir la presión varios días antes, cuando saben que tienen que pronunciar un discurso, y la ansiedad previa les destroza los nervios.

Lo que te propongo es que, en lugar de torturarte días antes de una presentación, emplees tu tiempo en escribir un guión y luego ensayes tu discurso siempre que puedas. Hazlo siempre en voz alta, y preferiblemente delante de otras personas. Recuerda la Máxima 4:

Practica, practica, practica. Deja caer frases de tu presentación en tus conversaciones diarias para empezar a sentirte cómodo al decirlas. Practicar mentalmente no sirve de mucho, pues sólo pronunciando las palabras en voz alta contribuirá a que tu boca y músculos faciales se acostumbren a reproducir los nuevos sonidos.

¿Seguirás sintiéndote nervioso aunque te hayas familiarizado con el material que vayas a presentar? Seguramente. Pero puedes usar esos nervios en beneficio propio. Piensa en el miedo como una señal positiva. Si uno no está nervioso antes de una actuación es que algo va mal. La clave está en no luchar jamás contra las reacciones naturales del cuerpo.

Cuando uno está a punto de hablar en público, su cuerpo segrega adrenalina y cortisol. Se trata de la clásica reacción química ante la decisión de «luchar o huir» y no se puede controlar, pues es un mecanismo prehistórico de supervivencia. Dichas sustancias estimulantes recorren el cuerpo a través del flujo sanguíneo, aceleran la respiración y provocan sudor. Uno no puede controlar por completo la respuesta corporal natural ante el estrés, pero sí el modo en que la mente reacciona ante dicha respuesta.

Mi amigo el rabino Brian Zachary Mayer suele mencionar esta cita en sus clases: «La respuesta adecuada ante lo inevitable es la calma.»

Así que no lo olvides: ahora ya sabes que tu cuerpo ejercerá presión sobre ti. Es la reacción natural a una situación insólita. De modo que no luches contra ello. Deja que tu cuerpo se ponga nervioso, pero usa esos nervios en beneficio propio. Tus reflejos se agudizarán, tu campo de visión se ampliará y tu rostro se iluminará. En definitiva, parecerás más enérgico.

Imagínate que eres un potro salvaje en un rodeo, a la espera de que le abran la puerta para salir a la plaza. En comparación con los oyentes, sentados pasivamente en sus butacas, tú serás la persona más activa de la sala. Y aunque no te sientas así por dentro, tu energía desatada aumentará tu atractivo.

PRACTICA EN EL CINE

He aquí una técnica que puede resultarte útil para armarte de confianza. La próxima vez que vayas al cine, dirígete al frente de la sala y quédate allí de pie, de cara a los espectadores que esperan a que empiece la película. No digas nada ni corras a buscar un sitio. Si te sientes incómodo, finge que estás buscando a alguien. En realidad, lo que estás haciendo es practicar para sentirte cómodo ante un grupo.

Mientras estés allí, frente a los espectadores, empieza a descomponer el concepto de «público» en partes más pequeñas. Recuerda que cada una de las personas que te miran es sólo una persona. Repítelo despacio conmigo: sólo... una... persona.

Deja de pensar en el público como en un mar de ojos que te miran. Recuerda que cada par de ojos pertenece a una persona corriente, alguien que se levanta por la mañana, se cepilla los dientes y se va a trabajar. En realidad, si se volvieran las tornas, ¡sería esa persona quien se sentiría intimidada ante ti!

Incluso aunque tu público lo formen celebridades o jefes de Estado, recuérdate que también ellos son sólo personas. Tienen los mismos pensamientos y deben tomar las mismas decisiones que tú y que yo. La sensación de amenaza existe sólo en tu mente.

HISTORIAS REALES DEL MAGO DE LOS MILLONARIOS

Anécdota 2

EL TRUCO DE LA FIRMA

Antes de salir elegido alcalde de Nueva York, Mike Bloomberg me invitó a su oficina en Park Avenue, sede de Bloomberg LP. Tras charlar durante unos veinte minutos sobre golf, mnemotecnia y de cómo dominar una segunda lengua —Bloomberg estaba estudiando español—, me pidió que le hiciera algún truco.

Le pregunté si tenía un dólar. El multimillonario soltó una risita y me dijo: «¿Que si tengo un dólar? ¡Tengo unos cuantos!» Y ambos nos echamos a reír mientras sacaba un billete de dólar de su bolsillo y me lo entregaba.

A continuación, le mostré el billete y le dije que se fijara en la firma del tesorero, al pie, cuyo nombre era Laurence Summers. Y luego, sin un solo movimiento en falso, agité mi mano sobre la firma y ésta se transformó por arte de magia en la del propio Bloomberg, Michael R. Bloomberg. Él mismo pudo ver cómo cambiaba la tinta.

Bloomberg frotó el billete con el pulgar y le encantó comprobar que su firma había quedado impresa en el billete, un billete auténtico. Al principio, me retó a cambiarla de nuevo, pero yo le contesté: «¿Estás de broma? Ahora esto es un objeto de coleccionista. ¡La próxima vez que venga a tu oficina quiero verlo enmarcado y colgado en la pared!»

Y, hoy por hoy, ahí es donde está.

Cinco

PREPARA MENTE Y CUERPO PARA EL GRAN MOMENTO

Ahora que estás preparado mentalmente, ya casi estás listo para presentarte ante un público. Sin embargo, uno sólo puede rendir al máximo de su capacidad si su cuerpo está tan preparado como su mente.

Antes de cada actuación, sigo una rutina de precalentamiento que incluye estiramientos faciales, acupresión y ejercicios de voz y respiración. En este capítulo te enseñaré mi tabla personal. No tienes por qué seguirla al pie de la letra: escoge las actividades que mejor te vayan, como harías ante un bufé de ensaladas. No obstante, una vez hayas decidido qué ejercicios te gustan más, hazlos siempre en el mismo orden, pues un ritual invariable proporciona seguridad y tranquilidad antes de empezar a hablar.

VOZ

Al igual que hay días en que el pelo nos queda horrible, también los hay en que tenemos la voz fatal. Ya sabes a qué me refiero. Esos días en los que, por mucho que lo intentes, te sale una voz nasal. Y no es porque estés nervioso, sino que no acabas de encontrarle el

punto. Los vocalistas se refieren a sus voces y gargantas como sus «instrumentos». Su cuerpo es su instrumento, y de vez en cuando hay que afinarlo, como se hace con los pianos.

Qué beber antes de una presentación

El primer paso esencial para acondicionar la voz es beber agua, mucha agua. Antes de cada espectáculo, me bebo una botella de litro de agua mineral. El agua pura hidrata todas las células del cuerpo y confiere a la piel un brillo saludable. Y, lo que es más importante, relaja la garganta y da más resonancia a la voz. Un entorno húmedo evita la resistencia que presenta una garganta seca, y permite reproducir sonidos más ricos y agradables. Pero, por encima de todo, hace que uno se sienta bien. Además, distinguirás mejor la resonancia y reverberación de tus tonos vocales en el pecho y la zona de la nariz, lo cual, a su vez, te ayudará a producir un sonido de mayor calidad.

Eso sí, no olvides reservarte unos minutos para ir al baño antes de que se levante el telón.

La postura del león

El próximo paso es relajar los músculos de la boca y la garganta, lo cual se consigue mediante la postura del león, postura que ya conocerán los practicantes de yoga. Es un ejercicio muy sencillo, sobre todo porque no requiere retorcerse como un ocho. Dicho ejercicio se centra en la cara y la garganta, y ayuda a relajar la tensión que se acumula en dichas zonas.

Siéntate bien erguido, ya sea en el suelo con las piernas cruzadas o en una silla. Cierra los ojos y la boca, apoya las manos en las rodillas y ciérralas en un puño. A continuación, inspira profundamente y luego espira con energía por la boca. A medida que sueltes el aire, abre los ojos tanto como pueda, y al mismo tiempo abre la boca y saca la lengua tanto como te sea posible. Estira al máximo los músculos de la cara, la boca y los ojos. Fija la mirada en la punta de tu nariz y estira los dedos de las manos. Inspira y vuelve a la posición inicial, cerrando los ojos, la boca y las manos. Relaja la cara por completo. Repite el ejercicio tres veces.

Además de ser una técnica maravillosa para prevenir y curar dolencias de garganta, la postura del león ayuda a fortalecer las cuerdas vocales. Recuerda respirar suave y profundamente mientras estiras la lengua. Las tres repeticiones prepararán tu voz para la presentación que te dispones a realizar.

Tararea una melodía

Normalmente tarareamos con la boca cerrada. Haz la prueba. Tararea cualquier canción. Muy bien, ya es suficiente. ¿Te has dado cuenta de que has cerrado la boca? Ahora tararéala otra vez, pero con la boca abierta. Probablemente notarás que la ubicación del sonido se ha trasladado de la nariz (la primera vez) a la garganta (la segunda). Es muy importante calentar ambas zonas antes de hablar.

Cuando tarareas con los labios cerrados, trata de crear mayores vibraciones alrededor de la boca y la nariz. Tararea la canción entera, sin olvidarte de respirar por la nariz. Cuando acabes, seguramente notarás un cosquilleo en los músculos de la boca y la nariz. Perfecto: eso indica que los estás despertando.

Seguidamente, tararea con la boca abierta. En realidad, esto ya es cantar, pero en lugar de la letra de la canción, lo que cantas es el sonido «aaa» o «eee». Abre bien la garganta al hacerlo. Yo siempre practico este ejercicio con mi registro más bajo, con la voz más grave que puedo (manteniendo siempre la melodía, claro). Cuando acabes la canción, sentirás la garganta tan activa como tu boca y tu nariz, y el proceso de afinación estará tocando a su fin.

Los jugadores de beisbol hacen ejercicios de calentamiento con dos bates a la vez mientras esperan su turno por una razón muy concreta: cuando salen a batear sueltan uno de ellos, y así el que conservan les parece mucho más ligero. Decir trabalenguas antes de una presentación sirve al mismo propósito con respecto a la boca: al poner a prueba labios y lengua antes de salir a escena, las frases que luego pronuncies te parecerán de lo más fácil.

Desde que mi profesor de interpretación en la Horace Greely High School de Chappaqua me enseñara esta técnica, debo de haber repetido mi trabalenguas en miles de ocasiones antes de un espectáculo. He aquí un conocido trabalenguas con el que puedes practicar.

Tres tristes tigres comen trigo en un trigal.

Te daré algunos consejos para que esta frase resulte efectiva. Cuando el reparto al completo cantábamos un trabalenguas antes de un musical, lo hacíamos como si fuera una canción de rap. En este caso, podría hacerse con el siguiente ritmo: «Tres / tristes / tigres / comen trigo / en un trigal.»

Cántalo en voz alta, pues de nada sirven los trabalenguas si sólo se dicen entre dientes. Al cantarlo, haz hincapié en cada sílaba de cada palabra. Pronuncia con claridad la «t», pues el sonido de esta letra ayuda a despertar aún más la lengua.

Abre al máximo la boca al articular cada palabra. Acostúmbrate a abrirla tanto como puedas y a pronunciar bien cada sonido. Seguramente, tendrás la sensación de estar haciendo muecas; eso sucede porque estás exagerando los movimientos. Cuando llegue el momento de hablar con normalidad, tu boca se ajustará automáticamente a la apertura adecuada, y nadie notará afectación alguna en tu forma de hablar o en tu expresión facial.

Este último método me ha ayudado muchísimo. Repite una y otra vez tu frase de presentación, exagerando y diciéndola de forma distinta cada vez. Las primeras frases de mi espectáculo *Chamber Magic* son: «Buenas noches y bienvenidos. Esta noche les demostraré lo fácil que es leer el pensamiento.»

Ahora veamos cuántas formas diferentes hay de decir una misma frase.

- con una voz airada y ronca
- con una voz muy nasal y aguda
- con la voz del Pato Donald
- lentamente y con una voz profunda, como un disco a pocas revoluciones
- acabando la frase en un tono más alto, como si formularas una pregunta

Como puedes ver, hay muchas opciones. Escoge las dos o tres que te gusten más y repítelas antes de cada presentación. Este ejercicio tiene el mismo objetivo que el del bate de béisbol, pues una vez hayas repetido tus frases de esta forma exagerada, te resultará mucho más fácil y natural hacerlo con la voz normal. Yo mismo, a pesar de que hace años que uso las mismas frases de presentación, sigo practicando este ejercicio antes de cada espectáculo. Y es que me tranquiliza saber que las primeras palabras que saldrán de mi boca me resultarán fáciles de pronunciar. Pruébalo. Estoy seguro de que a ti también te será útil.

LA RESPIRACIÓN

Los ejercicios respiratorios agudizarán tus sentidos, aumentarán tu creatividad y harán que estés más despierto. Yo practico dos

antes de cada actuación. Si tú haces lo mismo, te sentirás más relajado antes de presentarte a un grupo y tu mente funcionará de forma más ágil y eficaz. Estos ejercicios te llenarán de energía sin necesidad de tomar estimulantes. Al respirar adecuadamente, aumentará la cantidad de oxígeno que va al cerebro y percibirás con mayor claridad aquello que te rodea.

La mayoría de personas no respira bien. ¿Y tú? Vamos a comprobarlo. Coloca una mano sobre el pecho y otra en el estómago. Ahora inspira varias veces. Si la mano del pecho se mueve más que la del abdomen, es que no estás llenando tus pulmones por completo, y por tanto estás privando a tu cuerpo de oxígeno.

Tres bolsillos de aire

Éste es el primer ejercicio de respiración que puedes realizar antes de una presentación. Si trabajas en una oficina, busca un rincón tranquilo o una sala donde no puedan molestarle. Colócate de pie con las piernas separadas (a la misma distancia que los hombros). Los brazos deben colgar a ambos lados del cuerpo, con las palmas de las manos mirando hacia delante. Inspira profundamente, llevando el aire al estómago. Tu abdomen debería ensancharse. Aguanta la respiración durante tres segundos. Sin soltar el aire, vuelve a inspirar. Mientras lo haces, levanta los brazos hasta dejarlos en cruz. Tu caja torácica se ensanchará para dejar sitio a ambos lados de los pulmones. Aguanta tres segundos más e inspira de nuevo sin soltar el aire mientras elevas los brazos hacia el techo. Esta tercera inspiración colmará tus pulmones de oxígeno. Es como si hubieras llenado tres bolsillos de aire: uno en la base de los pulmones, otro en los lados y otro en la parte superior. Aguanta la respiración durante tres segundos más y espira lentamente mientras bajas despacio los brazos y los devuelves a su posición inicial. Repite este ejercicio dos o tres veces.

Si ahora mismo te levantaras e hicieras este ejercicio, te sentirías de inmediato lleno de energía. Es extraordinaria la forma en que nuestros cuerpos están equipados con todo lo necesario para ponernos a punto antes de actuar.

Respiración para una rápida puesta a punto

Llamo así a este ejercicio porque es rápido y nos prepara para cualquier presentación. Considéralo un modo de motivarte antes de aparecer en público. Yo siempre lo realizo justo antes de salir a escena. Además no hay que poner caras raras al hacerlo, así que no será necesario que te retires a un rincón tranquilo o a un despacho. Es muy fácil. Cierra la boca, con los labios bien apretados. A continuación, haz tres rápidas y breves inspiraciones por la nariz sin soltar el aire en ningún momento. Tras la tercera inspiración, espira despacio por la boca. Repite el mismo ejercicio dos o tres veces.

La espiración debería durar algo más que las inspiraciones, ya que, además de aire, expulsamos toxinas. Pruébalo ahora mismo. Cuenta los segundos que duran tus inspiraciones y los que empleas en espirar. Practica para que tus espiraciones sean siempre más largas, no sólo en este ejercicio sino en la vida diaria, pues ése es el ritmo adecuado para respirar.

Existen muchos otros ejercicios de respiración. Éstos dos son los que a mí me resultan más efectivos y fáciles de practicar antes de un espectáculo. Me han ayudado a mantenerme bien despierto durante muchos años. Hazlos siempre que quieras aumentar tu energía, ya sea a primera hora de la mañana, antes de una presentación o reunión, o cuando lo necesites.

La acupresión tiene unos cinco mil años de antigüedad y se cree que se originó en China. Aunque hoy en día ya no se emplea como tratamiento único de enfermedades, sigue siendo una técnica sencilla y segura que puede aplicarse uno mismo. Yo la uso antes de cada espectáculo para calentar motores de un modo natural.

En nuestro cuerpo hay cientos de puntos de acupresión, cada uno de ellos conectado con un órgano o función específica. Masajeando algunos de ellos, tú mismo puedes enviar energía a zonas debilitadas o que han sufrido daños.

Yo he hallado un punto que resulta especialmente efectivo para mantenerse bien despejado antes de una presentación. Localízalo conmigo. Mírate el dorso de la mano izquierda y fíjate en la V que forman el pulgar y el índice. Pues bien, el punto de acupresión del que hablo está en la base de esa V (aparece indicado en la figura 2).

Con la mano derecha, pellizca la base de dicha V con el pulgar y el índice (la parte más carnosa, no la piel, tal como se indica en la figura 3). Presiona la zona durante treinta segundos. Quizá te duela un poco, pero es natural. Este punto de acupresión ayuda a que el encéfalo segregue endorfinas y despierta el organismo. Yo practico este ejercicio antes de todos mis espectáculos, treinta segundos en la mano izquierda y treinta en la derecha. Ahora cambia de mano y repítelo. Presiona con firmeza sobre el punto de la mano derecha. (Nota importante: no hagas este ejercicio si estás embarazada, pues podría perjudicar al feto o causar un aborto.)

Además de aumentar el estado de alerta antes de una presentación, manipular este punto te ayudará a curar tus dolores de cabeza. Ya se trate de un leve dolor o de una migraña, presiona este punto entre treinta y sesenta segundos en cada mano y te sorprenderás al ver que el dolor de cabeza desaparece por arte de magia.

Tras enseñarle esta técnica a Stone Phillips, presentador de *Dateline NBC*, me contó que se sentía tan despierto al hacerlo que empezó a practicarlo antes de cada programa. Y es que proporciona alivio ante cualquier situación de estrés: una cita, una entrevista, un discurso, una presentación...



FIGURA 2



FIGURA 3

no significa que el personal sea servil. Tratan a los clientes con respeto y, a cambio, esperan el mismo trato.

El hotel entrega a cada uno de los empleados una tarjeta con el lema, las reglas más importantes y otros principios de la cadena. Y se les pide que la lleven siempre encima, como si de un amuleto de la suerte se tratase, para que les recuerde en todo momento que deben vivir de acuerdo con estos principios.

Me impresionó tanto tal dedicación que le pedí una de esas tarjetas al director. Y hasta el día de hoy, la llevo en el bolsillo siempre que actúo. Aunque no se hizo para mí, me ha ayudado muchísimo. Antes de aprender este principio, pensaba que bastaba con mostrarse algo más amable de lo normal. Así que solía pasarme de la raya tratando de ser correcto, con la esperanza de que tal comportamiento me hiciera parecer más refinado.

Antiguamente solía decir cosas como: «Ha sido un auténtico honor hablar con usted», «Le pido infinitas disculpas» o «¿Podría robarle un poco de su precioso tiempo...?». Lo que no sabía es que al utilizar un lenguaje tan prudente lo que estaba haciendo era rebajar mi posición social. Por eso hoy abogo por la igualdad. Y lo mismo puedes hacer tú. Habla a los demás como te gustaría que te hablaran a ti.

IGUALDAD UNIVERSAL

Me ha venido a la memoria mi ídolo, el mago austríaco Max Malini, a quien le ordenaron que actuara para el rey Eduardo VII de Inglaterra. Antes de su espectáculo, los colegas de Malini le instruyeron acerca de las normas de protocolo que debía seguir para dirigirse al rey. «No olvide llamar al rey Su Real y Sagrada Majestad», le advirtieron. Y también le dijeron: «Cuando esté ante el rey, camine hacia atrás, de modo que no le dé la espalda» y «Arrodíllese cuando se dirija a usted».

Sin embargo, Malini estaba tan orgulloso de sí mismo que no tenía intención alguna de acatar tales normas de etiqueta. Cuando se halló en presencia del rey y la reina Alejandra, los deleitó con juegos de manos en los que empleó cartas, monedas, lápices y otros pequeños objetos. El rey le dijo: «Muy astuto, señor Malini, verdaderamente astuto.» Y en lugar de responder como era de esperar, Malini contestó: «Se lo agradezco mucho, Real Señor.» Ante esta poco ortodoxa respuesta, el rey se echó a reír, y a continuación le preguntó si le apetecía fumarse un puro. Malini contestó: «¡Ya lo creo!»

Malini escribió acerca de esta experiencia en un artículo titulado «*How I Mystified King Edward*» («Cómo desconcerté al rey Eduardo») (*Pearson's Weekly*, 1906): «Desde el punto de vista de un artista, es un grave error pensar que resulta más difícil entretener a la realeza que al señor y la señora de tal o cual.»

En lugar de caer en el servilismo, Malini adoptó una actitud de igualdad. Y esa actitud le llevó hasta los más altos escalones de la alta sociedad: actuó para el presidente Theodore Roosevelt, J. P. Morgan, Alexander Graham Bell y el emperador del Japón, entre otras figuras notables. Al tratar a los personajes importantes como si estuvieran al mismo nivel, éstos pronto le abrieron las puertas de sus círculos.

Algunos de los mejores magos del mundo han adoptado una actitud similar, y tú también puedes hacerlo. Mereces que te traten con tanta dignidad como a la persona a la que más admires.

Si aún te quedan dudas sobre tu nueva y segura personalidad, prepárate para dar un paso más. En la próxima sección hablaremos de una técnica que te ayudará a deshacerte de cualquier incomodidad que todavía sientas al relacionarte con otras personas.

HIDRATANTE FACIAL

Cuando uno habla en público, lo más normal es que le miren a la cara. Si quiere que no dejen de hacerlo, debería tener un aspecto inmejorable. Cuando el rostro de alguien resplandece la gente lo nota enseguida. Piensa en la cara que harías tras una carrera o una sesión de entrenamiento: tu piel tendría un fulgor especial.

Antes de cada espectáculo, me hidrato la cara para darle ese brillo. Y aunque hay docenas de cremas en el mercado, yo recomiendo cualquiera que contenga MSM (metilsulfometano). Lo encontrarás, al igual que otras cremas hidratantes, en las tiendas de comida orgánica. El MSM es una forma orgánica de sulfuro que se halla en los organismos vivos. Sin embargo, muchas personas presentan deficiencias de dicho elemento, dado que al cocinar los alimentos, éste se evapora. Las cremas con este ingrediente tonifican la piel y dan al rostro un aspecto saludable. Consigue una muestra en uno de esos establecimientos y haz la prueba.

Hidratarse antes de una presentación o reunión no es nada complicado. Guarda un tubo de crema en tu escritorio y aplícatela antes de encontrarte con gente. Si la reunión se celebra en el despacho de otra persona o debes dar una conferencia, llena un pequeño recipiente de viaje y llévalo contigo en tu maletín o bolsa de mano. Sólo tardarás diez segundos en ponértela. ¿Quién no tiene tiempo para eso?

Las cremas hidratantes no te dejarán una piel perfecta, pero te ayudarán a tener el mejor aspecto posible.

LLEVAR VENTAJA

¿Puedes presentarte ante un grupo sin necesidad de prepararte tal y como he sugerido en este capítulo? Por supuesto que sí. Sin embargo, las miles de actuaciones que llevo a mis espaldas me han convencido de que, si se quiere dar una impresión positiva, lo mejor es cuidar los detalles al máximo, pues una preparación concienzuda resultará en una comunicación más profunda.

Controla todos los aspectos de tu presentación, incluido lo que harás antes de salir al escenario. He dicho «salir al escenario», pero a estas alturas ya sabrás que me refiero a cualquier momento en que tengas que presentarte ante una o varias personas. Prepara una lista mental con los pasos de este capítulo que te hayan parecido más útiles y síguelos metódicamente antes de tu próxima presentación.

Seis

CÓMO DOMINAR UNA SALA

Ahora que has preparado cuerpo y mente mediante los ejercicios de los dos últimos capítulos, ya estás a punto para presentarte ante un grupo numeroso de gente. ¿Lo estás? Este capítulo te tomará de la mano y te enseñará la forma más adecuada de entrar en escena y presentarte.

Cuando a uno le presentan ante un público, son muchos los pensamientos que le pasan por la mente: «Espero que todo salga bien», «¿Qué pinta tengo?», «¿Qué digo para empezar?»... No obstante, recuerda en primer lugar que debes establecer contacto visual para demostrar que tú eres quien domina la situación.

Muchos oradores se ven superados por la presión y bajan la mirada, ya sea para contemplarse los pies o para leer sus notas. (Un inciso: evita por todos los medios leer tus notas palabra por palabra. Es muy difícil dar la impresión de que uno controla la situación cuando no parece muy seguro de lo que va a decir.) Desde el punto de vista psicológico, mirar hacia abajo indica inseguridad, introspección y reticencia a hacer caso de nadie salvo de uno mismo. Recuerda que tu objetivo es traslucir una enorme seguridad y hacer que el público quiera conocerte. Si quieres lograrlo rápidamente, prueba con lo que yo llamo «barrer la sala».

BARRER LA SALA

Para barrer la sala, camina con paso ligero del punto A (a la izquierda del escenario) al punto B (centro del escenario). Mientras efectúas tu entrada, mira con intensidad a la persona que esté sentada en el extremo derecho (indicado con * en la figura 4). No desvíes la mirada en ningún momento. Sigue observando a esa persona hasta que hayas establecido el suficiente contacto visual. Continúa caminando hasta el punto B, y, según te vayas acercando al centro del escenario, vuelve la cabeza con suavidad hacia la izquierda. Una vez alcanzado el punto B, tu nariz debería apuntar a la persona que ocupa la butaca situada en el extremo izquierdo de la sala (indicado con # en la figura 4). Cuando hayas llegado al centro del escenario, habrás «barrido» con la vista toda la sala. Gira entonces la cabeza lentamente hacia la derecha para abarcar con la mirada al público sentado en esa zona.

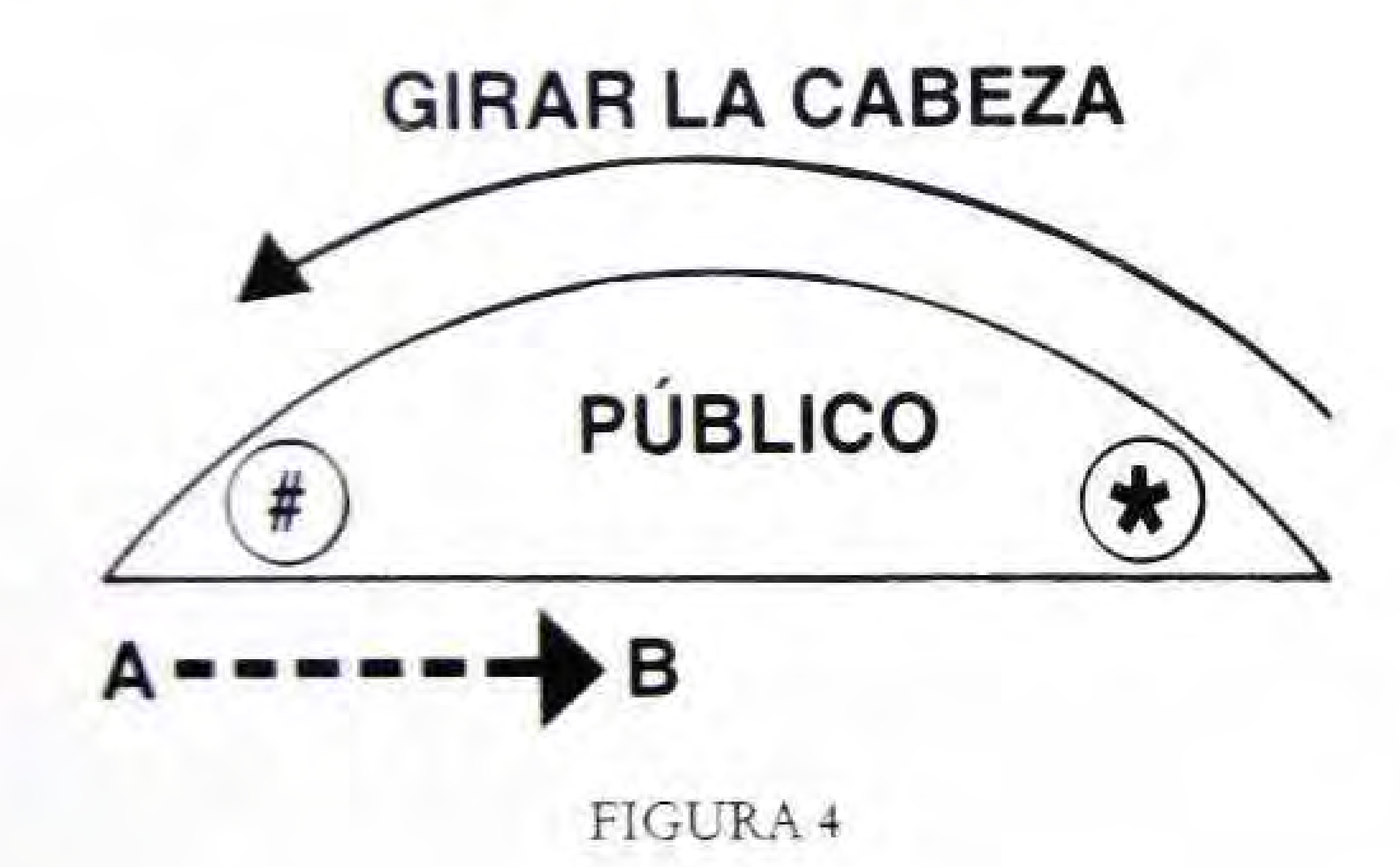


FIGURA 4

¿Qué has logrado con esto? En los breves instantes que has necesitado para llegar al centro del escenario, has mostrado tu cara a cada uno de los asistentes. Los oradores que no hacen este barrido de la sala, sólo presentan una vista parcial de sus rostros a ciertos sectores del público, y resulta mucho más difícil establecer una conexión estrecha con un público formado por desconocidos cuando el conferenciante ni siquiera les ha dado la oportunidad de verle por completo.

¿QUÉ PIE DEBE PISAR PRIMERO EL ESCENARIO?

El mago Vito Lupo otorga mucha importancia a esta cuestión y considera que debe aplicarse una clásica técnica de teatro. En sus conferencias recomienda lo siguiente: cuando se entra por la izquierda, hay que dar el primer paso con el pie derecho, mientras que si se entra por la derecha, hay que darlo con el izquierdo.

Esta técnica permite ofrecer una visión más amplia del cuerpo del ponente cuando se presenta ante un grupo. Si tú no sigues este consejo, lo primero que mostrarás al público serán tus hombros y tu perfil. En cambio, si lo haces, la primera impresión que tendrán de ti los oyentes será más estimulante visualmente, pues verán una imagen más despejada y frontal de tu pecho. De este modo, parecerá que ocupas más espacio y, al ocupar más espacio, también parecerás más dominante.

DOS PASOS INVISIBLES

Ahora que ya sabes con qué pie pisar primero el escenario, estarás también listo para perfeccionar al máximo tu entrada. Los primeros pasos que des deberían ser «invisibles», es decir, deberías darlos fuera del escenario. Y es que es mejor que el público te vea por primera vez cuando des tu tercer paso. ¿Por qué? Pues porque es difícil emprender una marcha enérgica partiendo de una posición estática. A diferencia de los coches deportivos, los humanos no podemos pasar de cero a cien en unos segundos. Necesitamos tiempo para ganar velocidad, energía e ímpetu.

Tan sólo unos segundos después de aparecer ante un grupo, tu quieres que se percaten de tu poderosa presencia y de que constituyes una fuerza que no podrán pasar por alto. Esos dos pasos invisibles acelerarán tus motores antes de empezar a andar y conseguirán que tu tercer paso parezca lleno de entusiasmo.

Quizá te estés preguntando si es posible combinar el consejo de Vito Lupo y los dos pasos invisibles para efectuar una entrada arrolladora. Por supuesto que sí. He aquí cómo hacerlo.

- Retrocede dos pasos desde el punto en que deseas hacer tu entrada: la puerta de entrada a la sala, un lado de la misma o detrás del telón.
- Si vas a entrar por la izquierda, tus primeros tres pasos deberían ser: pie derecho, pie izquierdo y por último pie derecho.
- Si entras por la derecha: pie izquierdo, pie derecho y pie izquierdo.

En cada uno de los casos, tu tercer paso será el primero que vea el público. Y, dado que tres es un número impar, esta secuencia te obligará a salir automáticamente pisando con el pie adecuado.

CÓMO APARECER FLOTANDO EN UNA SALA

Al comienzo de este libro prometí que no desvelaría cómo los magos hacen levitar a las personas. No obstante, en este apartado te enseñaré a atraer la atención de forma inmediata entrando en una sala flotando. Los magos, actores y conferenciantes llevan muchos años empleando esta técnica. Es muy sencilla y te ayudará a armarte de confianza según efectúas tu entrada.

Antes de aparecer ante un público, haz una profunda inspiración. Llena tus pulmones de oxígeno hasta que estén a punto de explotar. Una vez sientas que el aire ha llenado hasta arriba tu caja torácica, aguanta la respiración. Entonces, y sólo entonces, haz tu aparición.

Una entrada así tendrá mucha más fuerza que una en la que tus pulmones estén vacíos. Las muchas personas que desconocen esta técnica suelen aparecer en el escenario casi sin aire, así que se ven obligadas a hacer una rápida inspiración justo antes de hablar. No seas tú una de ellas. Antes de entrar en escena, llena tus pulmones de oxígeno. Además, la inspiración aumentará el riego sanguíneo en tu rostro, que tendrá un aspecto más radiante y vivaz.

Una vez hayas entrado en la sala y empezado a hablar, tus pulmones se irán vaciando de aire de forma natural. Pero, si no es tu intención ponerse a hablar enseguida, por favor, no te olvides de espirar, ya que si sigues aguantando la respiración, lo que harás será expirar. Y por buena que hubiera sido la primera impresión que diste, si tienes que abandonar la sala en una camilla, dejarás de ganar más puntos.

Es muy fácil practicar esta técnica de respiración. Por ejemplo, la próxima vez que vayas al despacho de tu jefe a entregarle un informe, párate a llenar el depósito en la puerta, justo antes de entrar. Inspira profundamente y entra en la habitación con los pulmones flotando en tu caja torácica. Al verte, el público, en este caso tu jefe, notará el brillo de seguridad que irradiará tu semblante. Y tú gozarás de una postura de poder, y no de intimidación o inseguridad, antes de comenzar a hablar.

HAZTE CON EL ESCENARIO

Cuando se habla ante un grupo de personas, es importante sentir que uno es el dueño del escenario. Probablemente, tu «escenario» no sea tal cosa, sino más bien un despacho, una sala de juntas o un aula. No importa dónde tengas que hablar; lo esencial es dominar ese espacio. Así que, dite a ti mismo: «Éste es mi sitio. Aquí me

siento como en casa. Me pertenece.» Al igual que un equipo deportivo cuando juega en su campo, te sentirías más seguro y emitirás una silenciosa señal que les indicara que tu estás al mando.

Esto resulta fácil cuando uno se halla en un lugar que ya conoce, como su despacho o la sala de actos de su empresa; porque no hay sorpresas: uno sabe perfectamente dónde está todo. Sin embargo, visitar un territorio desconocido es otro cantar. A continuación veremos qué pasos se pueden dar en ese caso para gozar de las mismas ventajas que en campo propio.

Pasos para hacerse con el escenario

El Paso 1 es llegar con tiempo y pasearse por la sala. Yo suelo viajar a los sitios donde actúo un día antes de lo previsto para poder «pisar las tablas» antes del espectáculo. Es de gran ayuda conocer la distribución de la sala para adaptar la presentación en caso necesario. Los artistas profesionales envían con antelación instrucciones por escrito —lo que serían las cláusulas— que especifican las condiciones de trabajo, incluido un plano. El objetivo es reducir o eliminar toda incertidumbre antes del acontecimiento en cuestión. Llegar pronto para echar un vistazo a la sala es un paso crucial en la preparación. Convierte esta frase en tu lema: «Sin sorpresas.»

El Paso 2 es sentarse en una butaca frente al escenario y observarlo. Es el momento de elegir en qué sitio te colocarás. Unas zonas tendrán mejor visibilidad e iluminación que otras. Siéntate en distintas localidades e imagina qué percibirán los asistentes cuando ocupen dichos lugares. Cambia de ubicación los objetos que puedan obstruir la visión del público, y si se trata de columnas, redistribuye las sillas.

Naturalmente, hay veces en que es imposible llegar pronto. Aun así, puedes familiarizarte con la sala mediante el Paso 3, que consiste en tratarla como si fuera tuya. Mueve los muebles, coloca las sillas de forma distinta o aparta una mesa a un lado. Pídele a los asistentes que se levanten y se queden de pie, o bien que se sienten en otro lugar. En su libro *Magic and Showmanship*, Henning Nelms escribía: «No insistas jamás acerca de un motivo. Todo cuanto precisas es convencer al público de que existe una buena razón.» Si dices algo como «Podrán ver esto mucho mejor si se levantan y lo observan desde aquí», parecerá que realmente hay un motivo por el que quieres cambiar a las personas y los muebles de sitio, y el público accederá a tu petición sin levantar una ceja.

NO TE OCULTES TRAS EL ATRIL

He aquí un valioso consejo: colócate frente a la mesa, no detrás de ella. Cuando uno se instala tras un pupitre o una mesa, el público sólo ve la parte superior de su cuerpo. Muchos conferenciantes se sienten protegidos detrás de un atril. Bajan la mirada hacia sus notas, y para mantener las manos ocupadas se aferran al podio. Eso constituye un grave error, pues pone de manifiesto su inseguridad. Si quieres dominar el escenario, el público debe poder verte de pies a cabeza. Sal de detrás del atril, pupitre o mesa, y transmitirás tu mensaje con más fuerza.

Si te hallas en una reunión en la que los asistentes están sentados alrededor de una mesa, puedes hacerte más visible levantándote cuando te llegue el turno para hablar. No te sientas atado a la silla. Recuerda: se trata de «tu» sala y puedes levantarte cuando te apetezca.

AMA A TU PÚBLICO

Antes de hablar ante un grupo, pregúntate: «¿Por qué me encuentro aquí?» Los mejores artistas saben que la respuesta es: «Por

el público.» El público no está ahí para satisfacerte. Al contrario, tú te encuentras ahí para deleitarle e informarle a él.

Así que, en lugar de pensar «¡Aquí estoy!» cada vez que salgas al escenario, piensa «¡Ahí están! Vaya, ¿han venido para verme?».

Éste es un importante cambio de pensamiento. El mago principiante cree que la magia se basa sobre todo en los accesorios. Cuando sale al escenario, fija la mirada en los objetos, ya sean cartas, cuerdas u otra cosa, y pierde enseguida al público porque presupone que a los espectadores les importa lo que le interesa a él.

Pero la verdad es que al público sólo le interesa una cosa: su propia experiencia. Y la labor del presentador es centrarse en esa experiencia y convertirla en algo placentero.

Ama a tu público. Yo aprendí esto de Howard Thurston, un célebre mago de principios del siglo XX que viajó por todo el mundo con un gran espectáculo en el que hacía desaparecer elefantes. Thurston era auténtico. Antes de salir a actuar, se quedaba tras el telón y se repetía una y otra vez: «Amo a mi público, amo a mi público...» Cuando se colocaba en el centro del escenario, transmitía amor y conexión con su público. No sólo actuaba ante unos espectadores; quería que también formaran parte de la experiencia.

Haz de esa frase un mantra que repetir antes de interactuar con los demás, incluso antes de una reunión de negocios: «Amo a mis clientes» o «Amo a mis colegas». De este modo te prepararás para una experiencia positiva. Yo lo hago antes de cada actuación. Amo a mi público tanto como a mi mujer y a mis hijos.

SÉ AUTÉNTICO

Al fin y al cabo, todo se reduce a ser auténtico. La gente quiere sentirse importante, quiere tener la sensación de que no es un público más. He visto fracasar a muchos artistas por haberse puesto frente a un grupo a recitar frases que a todas luces habían memorizado. Si tu público cree que les estás soltando el mismo rollo que a todo el mundo, pensarán que no les estás hablando a ellos o acerca de sus necesidades. Más bien tendrán la sensación de que tienen enfrente a alguien que está hablando, pero no a ellos.

En los comienzos de mi carrera trabajé como mago asesor para el mago televisivo David Blaine. Un día en que nos hallábamos de gira por Nueva Orleans, me lanzó una baraja de cartas y me pidió que le hiciera un truco. A Blaine le encantó el truco, pero no le gustó nada mi presentación. Me dijo que parecía demasiado ensayada. Y añadió: «No prepares lo que vas a decir. La gente debería sentir que le hablas por primera vez.»

Desde aquel momento, decidí que siempre sabría lo que iba a decir de un modo general, pero que no lo recitaría palabra por palabra. Si sonaba poco natural, los demás pensarían que me había preparado en exceso para hablar con ellos.

Si trabajas en el sector de los servicios, dejas traslucir tu autenticidad. Al igual que un artista, tienes que repetir la misma información una y otra vez. Para evitar resultar demasiado mecánico, recuerda que las personas con las que hablas están escuchando tus palabras por primera vez. Y, tal como haría un actor, esfuérzate por «meterte en el papel»: estás interpretando un personaje —tú mismo— que jamás ha dicho antes esas palabras. Olvídate del guión y mira al público a los ojos. Cuando seas realmente consciente de que frente a ti hay personas vivitas y coleando, las palabras sonarán más frescas; parecerán responder a las circunstancias que ambos, tú y tu público, estáis viviendo «en este preciso instante».

Pero ¿cómo puedes ser más auténtico y meterte en el papel? Recuerda esta frase: actuar es «reaccionar». Cuando los demás te hablen, no dediques ningún tiempo a elaborar una respuesta inteligente. En lugar de ello, escúchales, escúchales de verdad. Tus respuestas más genuinas surgirán cuando atiendas a lo que las personas dicen y a cómo lo dicen.

Como mago, siempre me hacen las mismas preguntas: «¿Cómo

se introdujo en el mundo de la magia?», «¿A qué edad hizo su primer truco?», «¿Podría hacer desaparecer la estatua de la Libertad?» y cosas por el estilo. Tengo respuestas muy trilladas para estas preguntas, pero rara vez las repito palabra por palabra. En vez de eso, juego con las frases cada vez que contesto a una, y así respondo de manera algo distinta cada vez. Eso me ayuda a dar respuestas frescas y que suenan naturales.

Haz la prueba hoy mismo. Cuando alguien te pregunte algo a lo que hayas contestado cientos de veces, no te precipites. Responde de una manera distinta. El cambio puede ser tan insignificante como modificar el orden de las frases, pero también podrías probar a decir algo completamente diferente. Hagas lo que hagas, seguro que tu respuesta será más auténtica y más acorde con las circunstancias, pues habrás reaccionado a una situación presente en lugar de revivir lo pasado una y otra vez.

MANTÉN EL CONTACTO VISUAL

El público mira donde miras tú. Ése es uno de los fundamentos de la magia. Si tú miras hacia abajo, los espectadores también lo harán. ¿Necesitas pruebas? Apuesto lo que quieras a que si dos o más personas miran hacia arriba en la calle, a la azotea de algún edificio, tú también mirarás en esa dirección. Y es que pensarás: «Si a ellos les interesa, probablemente a mí también.»

¿Qué pasa si miras directamente a tus oyentes? Naturalmente, ellos no pueden mirarse a sí mismos —¡se quedarían bizcos!—, así que no tienen más remedio que mirarte a ti. El contacto visual es crucial para establecer un vínculo con los demás, y hay varios puntos esenciales que deberías tener en cuenta siempre que te enfrentes a un grupo. Yo debo mi conocimiento de las siguientes técnicas de dominio escénico al maestro español de la magia Juan Tamariz.

1. Usa cuerdas imaginarias. Imagínate que unos hilos imaginarios unen tus ojos a los de todas las personas del grupo, y mantenlos bien tensos devolviendo la mirada a quienes te observan. No permitas que se comben por el centro, porque si se aflojan demasiado, se romperán.

2. Restablece el contacto visual. Si se rompe un hilo, actúa de inmediato para atarlo de nuevo. Acércate a los oyentes distraídos y dirígete a ellos cuando hables. Verás cómo tu proximidad les devuelve la atención. No vuelvas a mirar al resto hasta que éstos hayan vuelto a engancharse.

3. Mantén la mirada más tiempo del esperado. Cuando mires a los ojos de algún miembro del grupo, mantén tu mirada más tiempo del que lo harías normalmente. Muchos ponentes se ponen nerviosos cuando hablan en público y permiten que su mirada se vaya posando de persona en persona. En lugar de eso, te recomiendo que mantengas tu contacto visual con unas cuantas personas durante más tiempo de lo que ellos esperan. Dirígeles tu charla a ellos personalmente durante diez o quince segundos. Esa atención hará que se sientan importantes, como si no hubiera nadie más en la sala. Los políticos lo hacen y los artistas también, y a ti también te resultará fácil llevarlo a cabo.

4. Localiza a la gente clave. Si en tu grupo hay cientos de personas, como es lógico no podrás dedicar tanto tiempo a cada una de ellas. Cuando te halles ante un público numeroso, tendrás que localizar a la gente atenta y receptiva. Sobre todo, escoge a varios oyentes bien separados entre sí para abarcar distintas zonas de la sala. Ve posando la mirada en dichas personas alternativamente. La gente sentada alrededor de las personas clave sentirá que la atención que les dedicas es auténtica. Pero no caigas en el error que suelen cometer los principiantes, que simplemente orientan la cabeza hacia ciertos grupos de personas. Sin contacto visual es muy difícil fomentar la confianza. Elige detenidamente a esas personas clave y háblales como si tú y ellas fuerais las únicas personas de la sala.

5. Fíjate en el color de los ojos de tu interlocutor. Cuando establezcas contacto visual, haz el esfuerzo de fijarte en el color de los ojos de la otra persona. ¿Son marrones, azules, verdes, castaños, grises o una mezcla de matices? Esta simple observación te obligará a mantener el contacto visual. Al cabo de un rato, si sientes que su atención se está desviando, vuelve a hacerlo. Es un buen recurso para atar de nuevo el hilo invisible.

DA LA CARA

Jamás des la espalda al público. Ésta es una regla de oro para actores, magos y todas aquellas personas que tienen que hablar en público. Cuando tu te pones de espaldas no puedes ver al público y éste no puede verte a ti: se interrumpe el contacto visual, tus palabras no se oirán bien y acabarás perdiendo la compenetración que hayas logrado hasta entonces. El único momento en que me doy la vuelta durante un número de magia es cuando deseo dejar muy claro que no quiero ver lo que hace el público, como cuando están eligiendo una carta o haciendo un dibujo. Salvo entonces, hago un esfuerzo constante por permanecer de frente y mantener viva la comunicación artista-público.

Si te encuentras rodeado de personas, ve dándote la vuelta para ofrecer la espalda a cada sector del público durante sólo unos instantes. Desplaza tu centro de atención de grupo en grupo en zigzag en lugar de seguir un esquema de movimiento predecible, como en el sentido de las agujas del reloj. De este modo nunca sabrán adónde vas a mirar la próxima vez. Esta técnica hace que los espectadores se mantengan a la expectativa tratando de prever el momento en que les dedicarás tu atención.

LA REGLA DE LOS 45 GRADOS

Hay una forma correcta y otra incorrecta de permanecer de pie cuando hay que hablar en público. Se llama la Regla de los 45 Grados. Levántate y pruébala ahora mismo para entender cómo funciona. En primer lugar, te enseñaré a hacerlo de un modo incorrecto, y luego tú mismo aprenderás a corregir tu postura. Ponte con los pies mirando hacia delante y carga todo tu peso sobre el pie derecho. A continuación, cámbialo al pie izquierdo, y ve alternando el apoyo de un pie a otro: izquierdo, derecho, izquierdo, derecho. ¡Si hay alguien contigo y te está mirando, ¡a estas alturas ya se habrá mareado! Cuando tus pies están en paralelo, no hay más alternativa que balancearte como un barco cada vez que redistribuyes tu peso. Ésta es obviamente la forma incorrecta de permanecer en pie, ya que el público no puede concentrarse en un punto en constante movimiento. Además, ese bamboleo te hará parecer nervioso e incómodo.

Es muy sencillo corregir esto mediante la Regla de los 45 Grados. Adelanta el pie derecho y coloca el talón izquierdo detrás del derecho. Los dedos del pie izquierdo deberían quedar a la izquierda del centro, formando un ángulo de 45 grados con el derecho. Ahora intenta apoyarte en el pie derecho, como hacías antes. ¿Qué es lo que sucede? Pues que si lo haces, perderás el equilibrio y te caerás. La posición que has adoptado ahora no te permite desplazar el peso, pues lo anclan al suelo unos cimientos firmes. Al cabo de un rato, si se te cansa la pierna izquierda, sólo tienes que efectuar este movimiento para cambiar de postura: coloca el pie izquierdo de modo que apunte hacia delante y el talón derecho detrás del izquierdo. Los dedos del pie derecho deberían señalar hacia la derecha respecto del centro, formando un ángulo de 45 grados con el izquierdo.

Puedes comprobar si la posición es correcta mediante la Prueba del Periódico. Dobla una hoja de periódico de manera que forme un

ángulo de 45 grados. Tal como se muestra en la figura 5, coloca el centro de un talón en el vértice inferior del triángulo y alinea el otro pie con el lado del periódico doblado en diagonal. Si quieres probar la posición contraria, dale la vuelta a la hoja y coloca los pies en la postura inversa.

INCLÍNATE HACIA DELANTE

Una vez establecida la posición de tus pies, inclínate hacia delante, hacia el público. De este modo, adoptarás una postura más activa que transmitirá entusiasmo y energía a los oyentes. Cuando uno se inclina hacia los demás, lo normal es que éstos reaccionen de la misma manera y se inclinen a su vez hacia uno, como señal del interés que sienten por su mensaje.

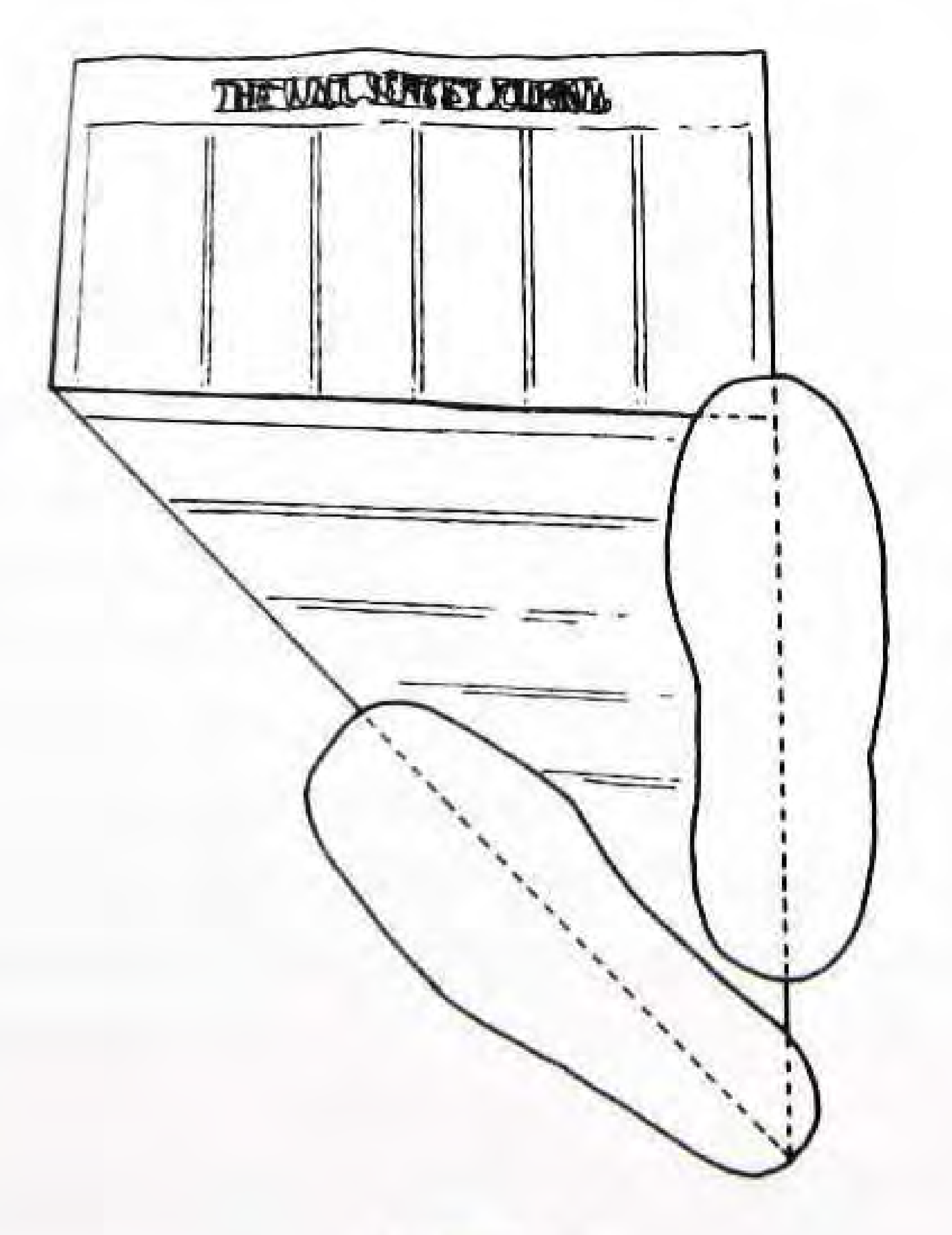


FIGURA 5

MUÉVETE CON GRACIA

En una ocasión vi unos dibujos animados donde aparecía un gato que se miraba en un espejo. ¡Pero la imagen que se reflejaba era la de un feroz tigre! Son muchas las personas que caen en trampas similares. Tienen una imagen de sí mismos, pero los otros les ven de una manera muy distinta. ¿Sabes cómo ven los demás tu cuerpo en realidad?

Una buena forma de averiguarlo es asistir a una clase de danza o expresión corporal. Los estudios de danza tienen las paredes cubiertas de espejos, un lujo que poca gente se puede permitir en casa. Un entorno así te ofrecerá una nueva visión del aspecto que tienes cuando mueves tu cuerpo. Y es que casi todo el mundo se mira al espejo cuando está quieto, pero durante una clase de danza, uno se puede contemplar en movimiento y compararse con el resto de alumnos. De este modo serás más consciente de cómo te desplazas y te moverás con más soltura. Y una persona que posee gracia y aplomo irradia un atractivo muy sutil.

¡HABLA BIEN ALTO!

Cada una de las palabras que pronuncies deben oírse en toda la sala. No podrás conectar con un grupo numeroso si sus miembros tienen que preguntar constantemente «¿Qué ha dicho?». Así que trata de dirigir tu voz hacia la parte superior de la pared del fondo de la sala. No bajes la cabeza puesto que el suelo absorbe los sonidos: tus palabras quedarán amortiguadas y resultarán inaudibles salvo para los espectadores de la primera fila. Imagina que hay una anciana sentada en la última fila. Es dura de oído y escucha con la mano pegada a la oreja. Tal y como sugiere Juan Tamariz, dedícale a ella toda tu actuación. A lo largo de tu presentación, acuérdate de la viejecita y proyecta tu voz para que incluso ella pueda oírte.

No hay necesidad de gritar. Mi profesor de interpretación del instituto me lo demostró un día en el aparcamiento del centro. Estaba a punto de meterse en su coche cuando se dio cuenta de que se había olvidado una carpeta en el escritorio. Nos preguntó a un grupo de estudiantes si podíamos ir por ella, y, aunque se encontraba a más de cien metros de distancia, sonó como si nos lo hubiera susurrado al oído. Mi amigo y yo nos miramos al instante y dijimos: «¡Vaya, eso sí que es proyección!»

El secreto de proyectar la voz consiste en aprovechar la respiración mientras se habla. Si uno grita o chilla, fuerza las cuerdas vocales, y eso no nos interesa. En lugar de ello, imagina que tu voz brota de tu abdomen o la parte baja de la espalda, no de la garganta. De este modo, al inspirar, tu estómago debería ensancharse, y al espirar, debería encogerse y meterse para dentro. Al soltar el aire, deja que tu aliento lleve el sonido hacia arriba y fuera de tu cuerpo en un flujo continuo. Cuanto más eficaz sea tu forma de respirar, con más aire contarás para apoyar tu voz y proyectarla a los oyentes.

Al hablar, relaja la mandíbula y la lengua y no aprietes los dientes. Cualquier tensión en la boca dará a tu voz un sonido nasal y te impedirá articular bien las palabras. Vuelve al capítulo 5 y aprende la postura del león si todavía no lo has hecho. A mí, este estiramiento me resulta muy útil para hablar de manera más clara y modulada.

Procura siempre que tu voz llene toda la sala. Si necesitas un micrófono porque el espacio es muy grande o el público está disperso, entonces será muy importante la forma en que lo agarres. Muchos novatos sostienen el micrófono contra el pecho y lo mueven arriba y abajo, pero esa técnica es incorrecta. Lo que hay que hacer es mantenerlo frente a la boca, en un ángulo de 90 grados con respecto a la cara. Fíjate en cualquier cantante profesional y podrás comprobarlo. Recuerda: cada una de las palabras que digas deben oírse en toda la sala.

CONVIÉRTETE EN UN ACTOR

Shakespeare escribió: «El mundo es un escenario, y todos los hombres y mujeres son meros actores.» Tal vez tú nunca pises un auténtico escenario, pero sí puedes usar las nuevas herramientas que has adquirido en este capítulo para otorgar mayor viveza y efectividad a tus presentaciones y discursos.

Las detalladas técnicas de este capítulo te pondrán en el camino de convertirte en un auténtico actor, un objetivo verdaderamente interesante. Cuando uno es actor, la gente se inclina hacia delante en sus asientos para oír lo que tiene que decir. Y no acabarán distrayéndose y dejando vagar el pensamiento mientras tú hablas, pues no querrán perderse ni una palabra tuya. Los artistas emplean un lenguaje animado, caminan con paso seguro y les brillan los ojos mientras ofrecen su material. Tú puedes convertirte en uno si prestas atención a las indicaciones que se ofrecen en este capítulo y en el resto del libro.

La mejor forma de aprender lo que de verdad funciona es colocándose ante un público numeroso y observando a qué responden mejor. Experimenta con tu modo de salir a escena, la postura que adoptas y tu manera de hablar, y al final darás con el modelo que mejor te vaya. Cuanto más utilices estas técnicas, más tuyas las harás. Al cabo de un tiempo, ni siquiera tendrás que pensar en ellas, pues las pondrás en práctica de manera automática. En ese momento comprenderás que dominas los principios del espectáculo.

Anécdota 3

LOS ZAPATOS DAN DINERO

Paul Fireman, director ejecutivo de Reebok, me invitó a su enorme mansión de Cape Cod un Cuatro de Julio. Cuando me presentó a sus invitados, exclamó, bromeando: «¡Steve va a tener que cambiarse el nombre por el de Mago de los Multimillonarios, pues esta noche hay varios aquí presentes!» Al oírlo, todos se echaron a reír y al instante posaron sus miradas en mí. Era uno de aquellos momentos «ahora o nunca», pues la estancia estaba llena de gente importante. Afortunadamente, había preparado un truco especial para la ocasión.

Pedí a unos invitados dos billetes de veinte dólares y les insté a que memorizaran los números de serie. Para su sorpresa, a continuación, rompí los billetes en pedazos, confeccioné una bola con los trocitos de papel verde y los hice desaparecer en un estallido de llamas. «Su dinero se ha esfumado, pero no se preocupen», les tranquilicé.

Entonces, pedí a los asistentes que dirigiesen su atención hacia una viga del techo, justo encima de nuestras cabezas, de la que colgaba una caja de zapatillas de deporte Reebok, sujeta por una larga cuerda. Llevaba allí toda la noche. Impertérrito, les dije: «Al principio de la velada estuve hablando con Paul Fireman y me contó un secreto. Me dijo: "¿Sabes qué, Steve? ¡Los zapatos dan dinero!" Vamos a ver si es verdad.»

Un tramoyista bajó la caja, y la familia Fireman la abrió. ¿Era posible que los billetes rotos hubieran sido recompuestos y trasladados a la caja? Los invitados introdujeron la mano en los zapatos y en la punta encontraron dos billetes de veinte dólares, uno en cada zapatilla. Los voluntarios confirmaron que los números de serie correspondían a los de los billetes que me habían prestado.

Así que es cierto: los zapatos dan dinero.

Siete

SECRETOS DE ORGANIZACIÓN Y PRESENTACIÓN

La quinta máxima de la magia es «Mantente alerta». Este capítulo te ayudará a preparar el contenido de tu presentación con la ayuda de algunos secretos de organización que he aprendido en mi calidad de mago. Los hay rebuscados, como Fracaso Planeado y De Izquierda a Derecha, mientras que otros van más al grano. Dado que has llegado hasta aquí, sin duda estás preparado para aprender algunos de estos útiles secretos.

FRACASO PLANEADO

El fracaso sólo hace los éxitos más emocionantes.

CHAN CANASTA

Si se presenta como alguien demasiado perfecto, los demás no le harán caso durante mucho rato. Ya se puede imaginar a qué me refiero: una persona que lo sabe todo, que viste impecablemente, que ni siquiera parece humano. A veces, uno debe mostrar deliberadamente sus puntos débiles si quiere que la gente esté a su favor.

Una de las técnicas que usan los magos al respecto de esta situa-

ción es la del Fracaso Planeado. Yo me lo paso en grande preparando mis fracasos. De hecho, los ensayo. A la gente le encanta ver cómo fracasan otras personas y luego superan dichos fracasos. Cuanto mayor sea la caída, más grande será el impacto cuando por fin triunfen.

En mi espectáculo suelo incluir un número llamado *Think-a-Drink* («Piensa una bebida»), un truco muy viejo pero muy efectivo por el que hago salir de la misma tetera cualquier brebaje solicitado. Por ejemplo, una dama me grita: «¡Cosmopolitan!», y yo agarro la tetera y al instante le sirvo uno. Un caballero pide un Martini seco y, para su deleite, eso mismo obtiene de la tetera. Otro espectador escéptico reclama un whisky de malta y le sirvo uno en menos que canta un gallo. Dichos espectadores beben de su copa y confirman que, efectivamente, se trata de lo que habían pedido. Llegados a este punto, ¡la gente suele preguntarse dónde pueden comprar una tetera como la mía! Para terminar, le pregunto a una dama cuál es su bebida favorita. Ella responde, por ejemplo: «El champán.» Entonces inclino la tetera para servirle una copa, pero no sale nada. Vuelvo a intentarlo, pero tampoco hay suerte: no hay champán que valga. Me disculpo. El público cree realmente que algo va mal, así que vuelvo a pedir disculpas y termino el truco con un toque de gracia.

Más tarde, al cabo de media hora más o menos, llego al clímax de mi espectáculo, al gran final. Las emociones se exaltan y el público se muestra excitado y bullicioso. Entonces les recuerdo el champán que pidió la señora: «¿Todavía le apetece esa copa de champán, señora?» Sostengo la tetera una última vez, la inclino y le sirvo una copa de espumoso. El público suele soltar un «¡Bien!» unánime mientras estalla en aplausos y la tensión creada por mis repetidos fracasos se libera de forma catártica.

Naturalmente, habría podido servir el champán en primera instancia, pero la perfecta ejecución de tal hazaña difícilmente habría tocado la fibra sensible del público. Ahí reside el gran secreto. ¿Te gustaría que alguien te dijera «¡Mira cómo hago esto tan difícil!», y luego ver cómo lo ejecutaba correctamente una y otra vez? Es mucho más interesante cuando esa persona dice «Mira cómo hago esto», y luego fracasa en su intento en unas cuantas ocasiones. De esa manera, uno llega por sí mismo a la conclusión de que esa tarea es harto difícil, sin que nadie tenga que decírselo; después de todo, esa persona ha fallado unas cuantas veces intentándolo, así que no debe de ser fácil. Cuando al final llega el triunfo, la respuesta del público es siempre mucho más efusiva.

La psicología que subyace tras la estrategia del Fracaso Planeado es diabólica. Al ser testigo de tu fracaso, el público quiere que triunfes; se pone de tu parte. En general, apoyamos al débil y albergamos la esperanza de que venza la adversidad; es difícil que nos guste alguien que triunfa en todo lo que se propone: sentimos más respeto por aquellos que superan las dificultades.

Pero ¿es posible adoptar a propósito el papel de débil? ¿Puedes emplear la técnica del Fracaso Planeado con tus clientes, tu jefe, un ligue? Piensa en cómo podrías ensayar tus fracasos para que la gente te vitoree cuando triunfes.

He aquí una manera de aplicar la técnica que le enseñé a un cliente que trabaja en una importante agencia de publicidad. Su cargo le obliga a hacer presentaciones a sus clientes de forma regular. Suele proyectar las diapositivas de PowerPoint en una gran pantalla de la sala de juntas para que todos los asistentes puedan verlas. El problema de las presentaciones en PowerPoint es que todo el mundo en el sector de los negocios las utiliza. Así que, para romper con la monotonía, le sugerí que pusiera en práctica el Fracaso Planeado tal como explico a continuación. Justo antes de llegar al momento cumbre de la presentación, anuncia que la siguiente diapositiva es de suma importancia y explica que dicha diapositiva cohesiona todo lo expuesto adornando mucho la historia. A continuación, oprime el botón del mando a distancia para proseguir, pero no pasa nada: en la pantalla sigue proyectándose la misma imagen que antes. Aprieta

otra vez el botón, apuntando con el mando a su ordenador portátil. Tampoco hay suerte. Lo prueba otra vez, pero lo único que consigue es frustración. Los nervios se apoderan de él, le pide disculpas al cliente y le manifiesta lo violento que se siente, pues se suponía que aquél era el punto más importante de su exposición. Luego le anuncia que lo probará por última vez. Apunta con el mando a distancia, pulsa el botón y esta vez, *voilà!*, la diapositiva cambia y él esboza una sonrisa triunfal.

Y puedes apostar lo que quieras a que sus oyentes prestarán mucha atención a lo próximo que vaya a decirles. Mi cliente logró crearles expectativas y, al mismo tiempo, se ganó su simpatía. Poco se imaginaban que lo que había hecho era oprimir una y otra vez el botón que quita el sonido. Eso, sumado a ciertas dotes de actor, confirió una credibilidad total a su Fracaso Planeado.

Un consejo: asegúrate de no usar esta técnica más de una vez con el mismo cliente. Incluso nosotros, los magos, hacemos un uso muy limitado del Fracaso Planeado. Si lo empleas demasiado, lo único que lograrás es que tus interlocutores se huelan que es un montaje y te tomen por un charlatán de segunda.

Una situación que demuestra que el éxito del Fracaso Planeado no está garantizado es la siguiente. Cuando el famoso experto en memoria y colega mago Harry Lorayne tenía diez años, le presentaron a una hermosa adolescente. Se le aceleró el corazón y, como no sabía qué decir, le hizo un truco de magia con cartas. La muchacha escogió una, volvió a colocarla con las demás cartas y las barajó. Antes de que Harry siguiera adelante, la chica le dijo: «¡Si aciertas la carta te daré un beso!» Al oírlo, la mente de Harry se aceleró también, pensando en la forma más impresionante de encontrar la carta. Decidió que le mostraría una carta equivocada para luego transformarla en la correcta por arte de magia. Así pues, extrajo una carta equivocada y le anunció: «Ésta es tu carta.» Y cuando ya iniciaba el movimiento para cambiarla, ella lo detuvo en seco y se echó a reír. «Has fallado», le dijo, mientras se daba la vuelta y echaba a andar.

De modo que Harry se quedó sin resolver su truco y, lo más importante, sin beso.

La moraleja es que hay que usar el Fracaso Planeado con personas que te respeten, que, a diferencia de la adolescente, no te abandonarán a tu suerte, sino que te darán el beneficio de la duda hasta ver cómo triunfas.

UNA PAUSA POR LA CAUSA

Cuando se establece una conversación con alguien, esta persona suele dividir su atención entre lo que dice su interlocutor y lo que ella dirá después.

No obstante, los artistas del espectáculo emplean una técnica muy sencilla para captar toda la atención de la gente.

El silencio.

En el teatro, eso se llama pausa dramática. Después de decir algo importante, calla. No te precipites a contar lo siguiente que tengas que decir. Deja que tu mensaje cale.

Dedica esa pausa a imaginar lo que le pasa por la cabeza al público. El flujo externo de información —tu voz— cesará, y los oyentes se centrarán exclusivamente en sus propios pensamientos. Es como si su voz interior les dijera: «¿Qué ha pasado? Vaya, ahora estoy solo. Déjame pensar en lo que acabo de oír.»

Los estudios psicológicos han demostrado los efectos de la «inmediatez» en nuestra memoria. En general, la gente suele recordar mejor sus experiencias más recientes. Si te leyera una lista de comestibles, por ejemplo, sería más probable que recordaras los últimos productos que escucharas. Una pausa dramática pretende lo mismo: que los oyentes recuerden lo que acaban de oír. El silencio que tú les ofreces durante ese descanso les permite considerar tu mensaje sin distracciones.

Acuérdate de callar después de decir algo importante. El silen-

eso confiere solidez a las presentaciones. Los músicos saben que la música no sólo se compone de notas, sino también de silencios. La ausencia de sonido capta la atención de la gente.

PON LOS CINCO SENTIDOS

Si te gusta la cerveza, seguramente habrás cumplido un mismo ritual cientos de veces. Tras servirte una, levantas la jarra y brindas con tu amigo. ¡Salud! Bebes un largo trago y disfrutas de la inevitable sensación de placer. Ese ritual forma parte del goce de beber cerveza. ¿Alguna vez te has preguntado por qué?

Cuatro de los cinco sentidos intervienen automáticamente en el acto de beber cerveza. Tus ojos ven la espuma que se forma en la superficie; tu nariz huele el inconfundible aroma del lúpulo; tu lengua saborea la bebida, y tus dedos sienten la fría humedad del cristal. El único sentido que no toma parte directamente es el del oído; puede decirse que lo hace cuando los vasos chocan entre sí: ese chinchín te permite disfrutar a la vez de los cinco sentidos, y convierte el acto de beber en una experiencia sensorial absoluta que deseas repetir una y otra vez (¡esperemos que no en el mismo día!).

Como mago, he aprendido que se pueden intensificar las sensaciones que experimenta el público ante un truco de magia si se le obliga a usar más sentidos. La magia es claramente un arte visual en que el espectador debe poder ver lo que hace el mago: de otro modo, no tendría mucho sentido. No obstante, las demostraciones visuales no bastan por sí solas para mantener el interés de la gente. Mediante la introducción del sonido y el tacto, el público se siente más implicado en la experiencia. (¡Si lograra dar con una forma de invocar los sentidos del olfato y el gusto, también los incluiría!) Veamos un ejemplo de cómo funciona esto en un truco de magia y cómo puedes aplicar dicho principio en tus presentaciones.

Supongamos que tengo tres dólares de plata en la mano izquierda, cierro la mano y los paso en silencio a mi puño derecho. Pero cuando abro el puño, las monedas se han esfumado. Un buen truco, ¿verdad? De acuerdo. Pero he aquí cómo lo he mejorado para aumentar el grado de interés de la gente. En primer lugar, en vez de depositar las monedas en mi puño derecho sin hacer el menor ruido, las echo de manera que tintineen al chocar unas con otras. A continuación pido a un espectador que se acerque y sujete con fuerza mi muñeca derecha, «para que no se cuele nada por mi manga». Pero, cuando abro la mano, ¡las monedas han desaparecido! ¡Eso sí que es magia! Y mucho más convincente que el primer supuesto porque el público puede oír y sentir todo lo que pasa, y no sólo verlo. Por cierto, he ejecutado el mismo truco con monedas de chocolate para que el público pudiera incluso olerlas antes de que se esfumaran. Pero ya no lo utilizo, porque acabo haciéndolas desaparecer de otra forma: ¡me las como!

¿Cómo puedes aplicar estas ideas en tu vida cotidiana? Piensa siempre en cómo presentar tus ideas de forma que suponga la intervención de más de un sentido. En lugar de simplemente decir algo, muestra un diagrama mientras lo explicas. Pídele a los oyentes que sostengan algo. Y una de mis sugerencias favoritas: perfuma la sala donde vayas a presentar tus ideas con un aroma singular. Los hoteles lo hacen, así como las tiendas, y tú puedes probarlo también para llenar de energía a las personas que acudan a tu oficina o lugar de trabajo. Yo lo hago antes de cada espectáculo. He aquí mi secreto.

Ve a una tienda de productos orgánicos y compra un vaporizador de agua de rosas pura. Se elabora a base de agua de rosas destilada y huele divinamente. Asegúrate de que es cien por cien pura y no aceite sintético de rosa y agua con conservantes. Antes de una reunión, rocía la sala con un poco de esta fragancia. Las rosas tienen un mayor contenido eléctrico que las demás flores y liberan iones negativos. Casi todos los habitantes de las ciudades viven rodeados de iones positivos que les roban la energía. La carga de iones nega-

tivos del agua de rosas contribuirá a que los asistentes se sientan más despejados y estimulados, es decir, con la actitud idónea para escuchar tu presentación. Si no me crees, ve a una tienda de productos naturales y rocíate la cara con un poco de esencia. Al instante te sentirá más animado y con mayor energía.

Si eres hombre, no te preocupes por las connotaciones femeninas de las rosas. A todo el mundo le encanta el olor de las flores, sobre todo el de las rosas. Guarda un bote pequeño en el cajón de tu despacho y perfuma ligeramente la sala antes de tu próxima reunión. Funciona, de modo que pruébalo.

Veamos otro ejemplo sobre cómo estimular más de un sentido. Una paciente se hallaba en la consulta de su médico para informarse de la osteoporosis que padecía. El doctor le advirtió que sus huesos se debilitarían cada vez más si no tomaba cierta medicina, pero la paciente no acababa de entender la explicación. La oesteoporosis tiene distintas fases, y la descripción que el doctor hacía de ellas no acababa de parecerle comprensible. El médico, al ver que no se estaba haciendo entender, extrajo de detrás de su escritorio un modelo que mostraba la estructura del hueso. Como casi nunca lo usaba, estaba lleno de polvo. Dejó a la paciente que manipulara los huesos para que comprendiera cómo se deterioraría su esqueleto si no se tomaba la medicación. En cuanto le ofreció esta ayuda visual, la mujer asimiló perfectamente lo que el doctor trataba de explicarle.

¿Tus recursos visuales están también criando polvo? Al igual que el doctor, todos tenemos a nuestro alcance muchas ayudas de este tipo. ¿Cuántas veces has desperdiciado la ocasión de usarlas? No olvides que nuestra mente funciona a base de imágenes. Haz siempre cuanto puedas por añadir más estímulos visuales a tu mensaje, y tus interlocutores lo asimilarán de forma más rápida y eficaz. No bases todos tus recursos visuales en el PowerPoint, pues ello tiende a adormecer los sentidos en lugar de estimularlos.

DE IZQUIERDA A DERECHA

Éste es uno de mis secretos psicológicos mejor guardados. La siguiente técnica también funciona a nivel subconsciente, y los espectadores ni siquiera perciben que el artista les está influenciando. Lo mejor de este secreto es que se basa en pautas de comportamiento arraigadas en nosotros desde muy niños sin que seamos conscientes de ello.

Si te mostrara la siguiente serie de letras probablemente te sentirías confuso:

P O N M L K

Sin embargo, ante la siguiente serie, asentirías con la cabeza en señal de comprensión:

K L M N O P

¿Por qué ocurre esto? La misma serie de letras parece «correcta» si se ordena de izquierda a derecha, pero si se escribe en sentido contrario, es decir, de derecha a izquierda, nos resulta extraña. Esto se basa en el principio psicológico de la disonancia cognitiva, fenómeno que alude a la incomodidad que se siente cuando hay una discrepancia entre lo que se sabe o cree y una nueva información. En la cultura occidental, leemos de izquierda a derecha y de arriba abajo. Desde la más tierna infancia, nos enseñan que ésta es la única forma correcta de leer, así que la aceptamos como un hecho de forma subconsciente. Es algo tan obvio que no hay necesidad de pensarlo o discutirlo. No obstante, todo cuanto contradiga esta certidumbre nos molesta como una piedra en el zapato.

¿Cómo puedes adoptar este principio para llevar a los demás a compartir tu forma de pensar? Cuando te presentes ante un grupo, la izquierda del público quedará a tu derecha. En ese caso, el modo

más fácil de trabajar de izquierda a derecha será colocándote en tu lado derecho con respecto a la sala al empezar a hablar, que será el lado izquierdo del público. Mientras hablas, dirígete hacia el centro, y según vayas concluyendo tu charla, desplázate al lado izquierdo de la sala. Esta sencilla coreografía ayuda a enmarcar la introducción, el desarrollo y el final de tu presentación en un formato fácil de recordar. Después, cuando todos se hayan ido a casa, el público pensará en tu presentación y percibirá en ella una especie de lógica implícita. Esa sensación de satisfacción, rectitud o bienestar puede atribuirse al simple movimiento de izquierda a derecha que acompañó a la exposición de tu discurso.

También podrás generar un efecto de racionalidad instintiva parecida adoptando mientras hablas una pauta en los gestos que efectúes.

Hazlo ahora mismo para entender exactamente lo que trato de explicar. Primero, levántate y colócate ante un espejo. Apoya la mano derecha en la cadera, de modo que el brazo derecho quede doblado por el codo. A continuación, levanta la mano izquierda y crúzala sobre el lado derecho de tu cuerpo. Si quieres, puedes estirar el dedo índice para señalar.

Ahora finge que estás hablando con alguien. Cada vez que quieras hacer hincapié en un punto, desplaza la mano izquierda hacia la izquierda. Desde la perspectiva de tu interlocutor, tu mano se estará moviendo con ligereza de izquierda a derecha, algo que su subconsciente percibe como correcto (¿recuerdas?). Ese gesto se vincula con el pensamiento o idea, que se transmite, gracias a eso, sin que el receptor oponga resistencia psicológica.

Si inviertes la dirección de los movimientos, obtendrás el resultado opuesto. En otras palabras, coloca tu mano izquierda en la cadera izquierda y gesticula con la derecha. Esta vez, mueve la mano derecha de tu izquierda a tu derecha. Este movimiento le resultará incómodo a tu interlocutor y, a un nivel subconsciente, pondrá en duda o bajo sospecha las palabras que lo acompañen.

También puedes aplicar esta intuitiva sensación de «corrección» a la estructura general de tu presentación, adecuando la información que contenga a nuestras pautas de pensamiento naturales.

SERIES DE TRES

Golpéales en la cabeza, átalos y lárgate.
Consejo de AL FOSSO, el legendario mago de Coney Island

Tanto si eres consciente de ello como si no, tu vida está gobernada por las «series de tres». De niño, este principio psicológico se grabó en lo más profundo de tu psique. Piensa en el pasado. Tus historias favoritas tenían un principio, un nudo y un desenlace. Había tres ositos, y a Aladino se le concedían tres deseos. Las carreras empezaban con «¡Preparados, listos, ya!». Cuando tenías que levantar algún objeto pesado, solía contar «A la de una, a la de dos y a la de tres. ¡Ahora!». Y si eres cristiano, te habrán hablado de la Trinidad.

De modo que, siempre que alguien nos suministra una información en series de tres, hay algo que nos parece «correcto» de forma natural. Esa sensación de comodidad se debe a la familiaridad: como estamos acostumbrados a este formato de tríos, respondemos de forma favorable si nos presentan datos de este modo. Cuando la información se nos da en dos partes, no reaccionamos así, porque esperamos o creemos que habrá una tercera. Si ésta no llega, tenemos la impresión de que falta algo. De igual forma, cuando se nos dan cuatro partes reaccionamos también negativamente, porque lo consideramos un exceso de información.

Los magos emplean este ritmo reconfortante para condicionar las expectativas del público a fin de que no perciban el movimiento secreto. No es coincidencia que muchos trucos de magia requieran tres objetos: tres tazas, tres cartas, tres anillas, tres cuerdas, tres monedas. Casi todos estos juegos se han diseñado para crear cierto

grado de satisfacción al introducir un tercer objeto. Veamos ahora cómo puedes usar este concepto para hacer más efectivas tus presentaciones, aunque no sean mágicas.

Los humoristas comprenden las series de tres (¡al menos los más divertidos!) y organizan sus intervenciones según el siguiente esquema: Chiste 1: la preparación; Chiste 2: el desarrollo; Chiste 3: la recompensa. Y, siempre que los chistes sean graciosos, el público responde a este patrón de forma predecible: primero se ríe un poco, luego suelta alguna carcajada y finalmente se desternilla de risa.

El legendario entrevistador Johnny Carson confirmó este principio en un episodio de *The Tonight Show*. Durante su monólogo, tal como solía hacer, Carson contó chistes en rápida sucesión, y el público reaccionó tal y como he descrito antes. Pero, tras el tercero, Carson contó un cuarto chiste para intentar superarse a sí mismo. ¿El resultado? Silencio en la televisión nacional. ¿Sabes qué es lo que dijo? «Debería haberme ceñido a la regla del tres.»

Siempre que presentes una información, organízala en grupos de tres. Si ofreces dos consejos, el público sentirá que les has dejado en vilo: se quedarán esperando un tercero. Y cuatro elementos son, sencillamente, demasiados.

Siempre que improviso una actuación en una fiesta o un bar, ofrezco tres trucos. Y por muy informal que parezca el espectáculo, ha sido planeado con cuidado para que tenga un principio, un nudo y un desenlace.

En mis actuaciones más formales, ejecuto nueve trucos importantes, es decir, tres veces tres. Mi espectáculo se divide en tres partes: un comienzo, una parte central y un final. A su vez, cada una de esas partes se subdivide en tres trucos. Todas las partes del número se desarrollan según un esquema teatral, y el espectáculo en sí se fundamenta sobre una sólida estructura psicológica.

Aunque estoy seguro de que lo habrás oído antes, esta fórmula clásica funciona a las mil maravillas a la hora de estructurar tus presentaciones a la perfección:

- Piensa en los tres puntos importantes que quieres comunicar. Llamémosles A, B y C.
- Organízalos de modo que C tenga mayor impacto que los otros dos.
- Cuenta a tus oyentes lo que vas a explicarles: «Hoy voy a hablar acerca de tres temas cruciales: A, B y C.»
- Haz tu exposición sobre A, B y C.
- Concluye tu presentación recordando a tu público lo que le anunciaste al principio: «Hoy he introducido A, he aclarado B y hemos destacado la importancia de C.»

Además de presentar tres temas, tu presentación constará de tres partes, lo cual transmite una «buena sensación», tal y como explicamos antes. Otras historias más complejas, como novelas, películas y muchas series de televisión, van mucho más allá y ofrecen «triples trilogías». En ese formato, hay tres historias individuales, cada una de ellas con un principio, un nudo y un desenlace. Al final, esos tres hilos argumentales se entrelazan y unen para que el relato general concluya de forma satisfactoria.

Ahora que eres consciente del papel que desempeña la triple trilogía en el arte de contar historias, trata de descubrirlo en la próxima película que veas en el cine o en la televisión. No seas un espectador pasivo; piensa en cómo ideó la trama el guionista para presentarla del modo más efectivo. Probablemente, ello reducirá en parte la diversión de dejarse atrapar por la historia, pero te aconsejo que aun así aprendas de estos profesionales. Los mejores guionistas son contratados por su habilidad para mantener en vilo a los espectadores. Y eso es exactamente lo que tú tratas de conseguir: captar la atención del público, mantener su interés y, finalmente, resolver la trama. (¿Te has fijado en que eso son tres partes?)

La próxima vez que ofrezcas una charla, escribas una carta o presentes un debate (¡otra vez tres!), trata de organizar su presentación en tres partes, tal y como se apunta más arriba. Quedarás impresio-

nado al ver lo cómodo que resulta este esquema a tus oyentes. Como tu presentación se apoyará en una sólida estructura, podrás centrarte en la «entrega» del material, pues tendrás la seguridad de que el público te escucha y está de tu parte.

PICOS Y VALLES

Es difícil mantener el interés por un tema durante un período prolongado de tiempo. ¡De hecho, estoy impresionado de que hayas leído hasta aquí! Y es que todos necesitamos hacer breves pausas para relajarnos, recuperar la atención y volver a centrarnos. Los espectáculos de magia de mayor éxito se diseñan teniendo esto en cuenta; incluyen altos y bajos muy bien planeados, o, lo que es lo mismo, ricos momentos de emoción y entusiasmo que subrayan lo que el mago quiere que el público recuerde, y que «oscurecen» lo que desea que olvide.

El pico de cada montaña indica un momento de énfasis, de tensión dramática. En el polo opuesto está el valle, un momento de relajación. Sin estos picos y estos valles, es decir, sin estos momentos de tensión y relajación, un número de magia parecería monótono y poco convincente. En unos minutos, aprenderás a usar estos recursos para dar realce a tus discursos, ya sea en un foro público o en una discusión privada.

Mediante un parloteo divertido, colores brillantes o accesorios visualmente atractivos, los magos acentúan la importancia de ciertos momentos, como, por ejemplo, el final de un truco. Una vez culmina dicho momento, el público baja la guardia lo suficiente como para que el artista pueda ejecutar su crucial pase secreto. De hecho, la razón por la que uno suele ser incapaz de «pillar» dicho movimiento es que el mago lo efectúa durante el «tiempo débil» (término musical; es el tiempo del compás en que el sonido tiene menos intensidad, en contraposición al tiempo fuerte), momento en que la mente del espectador se está relajando de un estímulo anterior. Tal y como advertimos con anterioridad, los magos planeamos lo que el oyente estará pensando en cada fase del juego, y sabemos que el momento adecuado para ejecutar el movimiento secreto es cuando pone su atención en otra parte.

En el teatro, la forma más efectiva de llegar al público es mediante una cuidadosa planificación de la actuación. Si los picos y valles se producen con una pauta regular, como una curva de senos y cosenos, sus oyentes percibirán sin duda un ritmo en su presentación. Y eso es un gran logro. Los espectadores escalan el pico junto al artista y se entusiasman, y luego vuelven al punto de partida y se relajan. Ascienden a la cumbre llenos de interés, y descienden distraídos.

No obstante, imagina que esa curva de senos no fuera horizontal, sino que fuera ascendiendo en diagonal, de izquierda a derecha. Cada pico sería más alto que el anterior, y cada valle estaría situado más arriba. En ese caso, en los momentos de relajación no se regresaría al punto de desinterés, sino a un estado de animación activa. De este modo, cuando uno llegase al final, el público experimentaría un grado de atención superior, pues su nivel de relajación no habría descendido al punto de inicio.

Pero ¿cómo puedes tú, que no eres mago, emplear este concepto de picos y valles en el mundo de los negocios? De nuevo, la respuesta es muy sencilla. Reserva para el final los puntos más destacados de tu discurso, comentario o argumento, de forma que tengas una meta a la que dirigirte. Los actores de teatro saben que jamás hay que empezar una escena gritando o chillando, porque es difícil superar después ese nivel de intensidad. Recuerda, si puedes, la increíble interpretación de Gene Wilder como Willy Wonka, un hombre sosegado y tranquilo al principio que acaba convirtiéndose en un convincente personaje hiperactivo.

Piensa en tus presentaciones de la misma manera, ya te enfrentes a uno o a miles de oyentes. Mantén la calma y resístete al impul-

Cuando por fin el público alce la vista y se fije en ti, ¿sabes qué verá? Este último consejo es más una historia que un secreto. Sin embargo, confío en que, según vayas leyendo, te sirva de advertencia y te ayude a reconsiderar la forma en que te presentas ante un público. He aquí la historia.

En mi último viaje a San Francisco, pasé una tarde con Joe Pon, propietario del establecimiento Misdirections Magic Shop. En el mundo hay docenas de tiendas de magia donde comprar accesorios para profesionales, como flores de plumas, cajas lacadas con doble fondo y cartas marcadas. En mis viajes, he visitado muchas de ellas, pero la tienda de Joe Pon me gusta de verdad, porque es un pequeño negocio familiar con estantes repletos de cientos de accesorios, libros y vídeos instructivos. Un mostrador separa la parte delantera de la trasera, y detrás de dicho mostrador siempre se aposenta un diminuto dóberman pinscher llamado *Vernon* (en honor del famoso mago Dai Vernon). Joe lo había adiestrado para que vigilase la parte trasera de la tienda, de modo que los clientes no pudieran colarse detrás del mostrador para toquetear los objetos. En cuanto uno trata de meterse en esa zona, *Vernon* levanta las orejas, entrecierra los ojos y empieza a gruñir. Si se te ocurre dar un paso más, se pone a ladrar como un loco para advertir a Joe de que hay un intruso.

A Joe la magia le interesa de verdad; se preocupa por sus secretos y por la imagen que los magos proyectan al público. En aquella ocasión me habló de un artista de la calle que llevaba quince años trabajando en el Fisherman's Wharf. Dicho artista, un mago, ha repetido su número miles de veces y, por desgracia, se nota. Mientras une y separa dos anillas de sólido acero no muestra el más mínimo interés. Su mirada va de un lado a otro y no presta atención al truco. Así, pese a estar realizando una acción imposible —enlazar dos anillas de acero—, no le saca ningún partido y sólo se preocupa de pasar la gorra lo antes posible.

Joe, que se irritó mucho al contemplar esto, se dirigió al mago callejero y le recordó lo importante que era su papel. «Usted es un *embajador de la magia* —le reprendió—. Miles de turistas vienen al Fisherman's Wharf de todos los rincones del mundo. Puede que usted sea el único mago que hayan visto actuar en vivo. Si desilusiona a la gente durante su función, probablemente conservarán esta imagen negativa durante muchos años.»

La moraleja de la anécdota es que no debemos caer en la mediocridad. Recuerda: tú actúas como embajador de otras personas de tu sector. Si eres un vendedor maleducado, estarás animando a los clientes a no hacer negocios con tu empresa. Si perteneces a una organización social o a un grupo religioso, tu actitud trasciende tu esfera personal: a ti se te considera parte de un grupo y, desgraciadamente, podrías desencadenar la creación de un estereotipo negativo de dicho grupo.

Aquellos organizadores de eventos que hayan tenido una mala experiencia con un mago no volverán a plantearse jamás el contratar a otro. «La magia no funciona», dirán. ¿Es eso justo? Sin duda existen muchos magos capaces de realizar un excelente trabajo. Que un mago de tres al cuarto arruinara un evento concreto no debería llevar a la conclusión de que «la magia no funciona». Pero es así como piensa la gente.

La próxima vez que te presentes e interactúes con otras personas, recuerda el importante papel que desempeñas. Eres el rostro de tu empresa. Eres el rostro de tu organización. Eres el rostro de tu iglesia. Y habrá quienes juzguen a estos grandes grupos según la impresión que se lleven de ti.

PONTE MANOS A LA OBRA

Los secretos de este capítulo constituyen unos buenos cimientos para organizar presentaciones más poderosas y dinámicas. Em-

pieza por aplicarlos uno a uno y notarás una inmensa diferencia en el modo en que la gente recibe la información que expones. Según mi experiencia, con lo que probablemente te divertirás más será con los Fracasos Planeados.

Pero debo advertirte que, por muy sólida que sea la estructura de tu presentación, ésta no servirá de nada si la acompañas de una personalidad gris. Al público le cautivan las figuras carismáticas. El próximo capítulo te ofrecerá varias maneras de aumentar tu carisma para fascinar a la gente incluso antes de empezar a hablar.

HISTORIAS REALES DEL MAGO DE LOS MILLONARIOS

Anécdota 4

VACACIONES IMAGINARIAS

El cómico Michael Palin, de Monty Python's Flying Circus, y el experto en medio ambiente David Bellamy coincidieron conmigo en un estudio de radio. Éramos los invitados de un prestigioso programa británico de entrevistas que se emitía desde Londres. Cuando me llegó el turno de hablar, ¡el anfitrión me retó a hacer magia por la radio! Suena difícil, ¿verdad? Veamos qué hice.

Le pedí a David que pensara en sus últimas vacaciones y me dijera en voz alta dónde las había pasado. Me contestó: «En isla Mauricio.» Le indiqué que se imaginara de vuelta allí; que visualizara el paisaje, los olores, los sonidos... Cerró los ojos y me siguió el juego. Entonces, chasqueé los dedos delante de su nariz y dio un respingo.

—¿Qué estás imaginando en este preciso instante?

—Me estaba viendo dando un paseo por la playa —contestó, una vez recuperado del sobresalto.

—Bien. Un paseo por la playa. De acuerdo, necesito tu ayuda. Sé que parece una locura, pero ¿podrías quitarte el zapato derecho?

Me miró lleno de curiosidad pero accedió a seguirme la corriente un poco más. Me dio el zapato.

—Hace un momento, te imaginabas paseando por una playa de isla Mauricio. Comprobemos ahora lo poderosa que es tu imaginación.

Al cabo de un instante, coloqué su zapato boca abajo y de él cayó un buen puñado de arena que formó una montañita sobre la mesa. Los rostros de Michael Palin y el anfitrión se iluminaron mientras decían ante sus micrófonos: «Magnífico, magnífico.»

Pero los acallé y continué:

—No sabía que ibas a nombrar isla Mauricio, pero sí que tienes una imaginación muy fértil. Por favor, mira en tu zapato. ¿Está vacío?

—Sí —respondió David.

—Ahora, por favor, imagínate otra vez en la playa y visualízala con todo detalle. Bien. Así. Ahora mira en tu zapato otra vez y dinos lo que has encontrado.

David examinó de nuevo su zapato y sacó una concha tan grande que llenaba todo el interior. Los trabajadores del estudio rompieron a aplaudir como locos y los invitados se quedaron estupefactos.

Ocho

CARISMA

Los expertos en mercadotecnia valoran a las celebridades según la puntuación que éstas obtengan en el «Q-score» (índice que determina el cociente —en inglés *quotient*— de reconocimiento de un producto o, como en este caso, de una persona famosa), cifra que resulta de combinar atractivo visual, credibilidad y afecto. Cuanto mayor sea la puntuación Q, mejor recepción tiene esa persona para un determinado grupo demográfico. El Q-score se basa en dos factores: el número de personas que conocen a la celebridad en cuestión y el número de gente que la considera una de sus favoritas. Sin embargo, la gente corriente como tú y yo no vamos por ahí haciendo cálculos cuando conocemos a alguien con carisma. No otorgamos puntuaciones; simplemente sentimos algo especial por esa persona. Nos atrae, deseamos estar cerca, hacer negocios con él o ella.

En este capítulo aprenderás las recetas secretas para obtener carisma que, como mago, he descubierto. Muchos de estos secretos los aprendí trabajando, a fuerza de observar cómo se relacionaban mis clientes con sus invitados en las reuniones sociales. Aunque a mí se me contrata como artista, he aprovechado estas ocasiones para estudiar la naturaleza humana. Me considero afortunado por haber tenido la oportunidad de ver en acción a tantos neoyorquinos poderosos e influyentes. He estudiado cómo efectúan su entrada, cómo

se hacen con la estancia y cómo dejan a los demás hablando de ellos cuando se van. Y a través de esta observación, he podido identificar varios modelos de comportamiento que he incorporado a mis actuaciones.

Tú puedes hacer lo mismo. El carisma no es sólo algo con lo que se nace, sino que puede desarrollarse, y sin duda vale la pena hacerlo. Más allá del hecho de hablar en público, el carisma suele ser una garantía de confianza y atrae a la gente.

A continuación enumero lo que en mi opinión son las cualidades que hacen carismática a una persona. Luego analizaremos cada una por separado.

Las personas carismáticas

- son entusiastas,
- tienen seguridad en sí mismas,
- se sienten cómodas en su piel,
- no se preocupan por lo que los demás piensen de ellas,
- son expertas en lo que hacen y
- simbolizan aquello que otras personas desean.

PASOS PARA SER CARISMÁTICO

Sé entusiasta

Un presentador animado puede resucitar al público más apagado. Cuando empieces a hablar, ya sea en un encuentro social o bien profesional, recuerda que los oyentes basarán su reacción en tu comportamiento. Ellos esperan que tú les motives. La mayoría de personas están hambrientas de estimulación de calidad. Muestra entusiasmo y sentirán que les estás contando algo importante.

Mi profesor de física en el instituto se emocionaba tanto con su trabajo que cautivaba incluso a aquellos alumnos a quienes la ciencia apenas interesaba. Y mientras los estudiantes de otras clases decían que la física era la asignatura que menos les gustaba, mis compañeros y yo estábamos impacientes por asistir a la siguiente clase. Estaba claro que el atractivo de aquellas lecciones no residía en la materia y, por otro lado, mi profesor tenía el mismo currículum que el resto de docentes. Lo que lo diferenciaba de los demás era la pasión y el entusiasmo que sentía por su asignatura.

Aunque tú debas repetir las mismas frases miles de veces, actúa como si fuera la primera vez que las pronuncias. Es fácil caer en la rutina y dictarlas siempre de la misma forma. Pero en cuanto pongas el piloto automático, perderás entusiasmo genuino, y los espectadores notan cuándo algo es fresco y cuándo viene enlatado.

> Un artista es una persona que siempre contempla el mundo
> de una forma nueva, como si lo viera por primera vez,
> y que es capaz de hacer que los demás lo vean así también.
> RENE SCHICKELE

No te duermas en los laureles sólo porque hayas repetido la misma exposición, oferta de lanzamiento o clase unas cuantas veces. En lugar de ello, saca provecho de tu familiaridad con el tema. Céntrate en la forma y no en el contenido. Puedes jugar con mayor libertad con la forma porque conoces a la perfección el contenido. Evoca la primera vez que pronunciaste esas mismas palabras y siente entusiasmo por ellas. De este modo no actuarás ni fingirás, sino que serás auténtico, y atraerás la atención de la gente hacia ti y lo que tengas que decir.

Muestra seguridad

El público nota cuando uno está asustado o cohibido. A la más mínima señal de inseguridad por tu parte, perderá interés por ti.

La gente se siente atraída por las personas que muestran seguri-

so de exponer antes de tiempo lo que quieres transmitir. Eso te exigirá cierto grado de autocontrol. Cuando todos los ojos están fijos en uno, es normal querer desviar la atención de uno mismo. Bajo presión, mucha gente suele soltar sin más las ideas que le rondan por la cabeza y luego no saben adónde llevar su discurso o argumento. Te animo a no cometer ese error. En lugar de ello, expón tu primer punto y luego retrocede. Presenta el siguiente punto con más entusiasmo y vuelve a retroceder. Finalmente, una vez hayas superado los primeros picos, expón tu último punto, el más importante. Te garantizo que la reacción del público será más efectiva que si hubieran asaltado directamente la cumbre.

ESPERA UNA SEMANA

Aprendí este concepto de retrasar una acción cuando estudié la carrera del mago Max Malini.

Malini, maestro en influenciar a los demás, sabía cómo manipular la atención de modo que nunca le pillaran haciendo el «trabajo sucio» (término con que, en la jerga de la magia, nos referimos a los «movimientos secretos»). La *pièce de résistance* de Malini era extraer un sólido bloque de hielo de un sombrero prestado. ¡Era algo espectacular! Mientras desviaba la atención del público hacia otro lado, deslizaba el cubito gigante en el sombrero. Y jamás le pillaron. He aquí uno de los grandes consejos de este mago: «No efectúes el movimiento cuando el público esté mirando. Si siguen mirándote las manos, espera. ¿Durante cuánto tiempo? Si es necesario, advertía Malini, "espera una semana". Sé como una pantera al acecho y, cuando llegue el momento adecuado, ataca.»

«Espera una semana.» ¡Una semana! Se trata sin duda de un consejo ambicioso, especialmente en estos tiempos de videojuegos y películas trepidantes. El lapso de atención de la gente es cada vez más breve con el paso de los años: ¿cómo conseguir que alguien espere siquiera unos segundos? Tal vez el público de la primera mitad del siglo XX era más comprensivo. Aun así, Malini a veces esperaba tanto que el hielo se derretía por completo... ¡y no quedaba nada que esconder bajo la chistera!

Tú puedes usar el consejo de Malini en el mundo real, fuera del ámbito de la magia. La idea de esperar una semana se aplicaría aquí a reservarse información hasta que llegue el momento oportuno de presentarla. Por supuesto, no tienes que tomarte al pie de la letra el consejo del mago. El tiempo que esperes puede contarse en minutos, horas o meses: la clave no es la duración, sino esperar el momento idóneo. No te precipites a la hora de ofrecer la información por fuerte que sea tu impulso.

Cuando inicies una relación romántica, por ejemplo, no esperes que sucedan demasiadas cosas demasiado pronto. Espera a ejecutar el movimiento correcto. Si quieres mantener el interés de la otra persona, contente antes de entregarte sin reservas. A dicha persona le encantará comprobar que no actúas con excesiva audacia.

Lao-tsé escribió: «¿Tienes la paciencia de esperar a que el lodo se asiente y el agua sea clara? ¿Puedes permanecer inmóvil hasta que la acción correcta surja por sí sola?»

El momento adecuado se presentará por sí mismo. No hay que forzarlo. Malini esperaba tanto como era necesario antes de dar el paso. No obligaba a la gente a apartar la mirada: respetaba su ritmo. Aparentemente, dejaba que fueran ellos los que dominaran la situación, pero en realidad sólo les cedía las riendas durante unos instantes. Tú puedes hacer lo mismo. Establece el marco de actuación y deja que el público se desplace por él a su aire. Al haber creado dicho marco y sus límites, eres tú quien controla la situación, pero no tienes por qué estar pendiente de todos los aspectos. Mientras lleves el rumbo, puedes permitirte que los oyentes tomen el control de algo sin demasiada trascendencia.

Recuerda: Malini sabía que la gente siempre acaba mirando a otro lado.

dad. Y observa que he dicho «muestran» seguridad, y no que «sean» seguras. La seguridad no sirve de mucho si uno permanece en silencio en un rincón. Las personas carismáticas muestran a los oyentes su seguridad mediante la postura de su cuerpo, su forma de hablar y las cosas que dice. En el capítulo 4, «Aumenta tu confianza antes de que se alce el telón», se ofrecían muchas técnicas de aplicación inmediata para demostrar la confianza en uno mismo. ¿Recuerdas el concurso de miradas y los ejercicios en la sala de cine? Vuelve atrás y léelos otra vez, y, si no lo has hecho aún, ponlos en práctica.

Siéntete cómodo en tu propia piel

El carisma reside en un lugar más profundo que el mero aspecto físico: se halla en el espíritu. La gente se siente atraída por las personas que se encuentran a gusto en su piel. ¿Te disgusta tu imagen? No te quedes con eso, pues no es lo que más importa a los oyentes. El humorista Jimmy Durante nació con una nariz gigantesca, de un tamaño que cualquier otro habría podido considerar casi grotesco. Sin embargo, en lugar de restar mérito a su personalidad, le daba carácter. Durante estaba orgulloso de su aspecto, y al final de cada espectáculo alzaba la cabeza, con la nariz apuntando hacia arriba. Se convirtió en uno de los artistas más queridos de la América de los años cuarenta.

Si la gente percibe que te estás esforzando por impresionarla, se pondrá en guardia y harás que se pregunte qué es lo que intentas ocultar o compensar. Shakespeare dice en *Hamlet*: «Creo que la dama hace demasiadas protestas.» La expresión «hace demasiadas protestas» se refiere al hecho de defender algo de manera tan apasionada que se da la impresión precisamente de lo contrario. Los magos principiantes caen una y otra vez en esta trampa. Suelen decir, por ejemplo: «He aquí una baraja de cartas absolutamente corriente», lo que hace pensar al público: «¿Por qué le da tanta importancia al hecho de que la baraja sea corriente? Seguro que hay gato encerrado.»

Enorgullécete de quien eres. Siéntete orgulloso de tu patrimonio, tu acento, tu familia y tu aspecto. Eres una persona única, y los demás sienten atracción por lo que te hace único. Cuanto más cómodo te sientas contigo mismo, más atractivo resultarás a los demás.

No te preocupes por lo que los demás digan de ti

Probablemente, la clave del carisma resida en este consejo. Haz lo que te parezca correcto, y no vaciles cuando la gente exprese opiniones distintas a la tuya. Mantente fiel a tu personalidad y a tus creencias. Los demás te pondrán a prueba a menudo para ver hasta dónde te dejas presionar. No cedas. Cuanto más firme te mantengas, más claro quedará lo que defiendes.

En las reuniones sociales y de negocios, formula preguntas que nadie haría. No te preocupes pensando en si los demás te tomarán por estúpido o no. Lo más probable es que se hayan planteado las mismas preguntas pero no se atrevan a formularlas. Y sentirán admiración por ti gracias al coraje que habrás mostrado al decir en voz alta lo que ellos se guardaban para sí. Los líderes tienen la capacidad de hacerse eco de los pensamientos que sus seguidores desearían poder expresar.

Tú no le gustarás a todo el mundo, es cierto, pero eso es absolutamente normal. No hay necesidad de gustar a toda persona que conozcas. Además, los motivos por los que a la gente les disgustan otras personas suelen ser de lo más peregrino. Quizá no les guste tu ropa, tu actitud, tu compañía, tu nombre o tu aliento. O tal vez les recuerdes a alguien a quien detestaban en el instituto, o tengan prejuicios acerca de tu raza o religión. Asúmelo, no se puede gustar a todo el mundo, y no hay razón para aspirar a lograrlo. No importa lo mucho que te esfuerces: siempre habrá alguien a quien no cautives con tu encanto. Y, así las cosas, ¿para qué agotarse tratando de conseguir un objetivo inalcanzable?

Deja de intentar impresionar a todo el mundo. Tus presentaciones mejorarán y despertarás una mayor atracción en los demás cuando decidas no impresionar a nadie más que a ti mismo.

Sé un experto en lo que haces

Sé tan bueno que no puedas pasar desapercibido.
JERRY DUNN

El público siempre aplaudirá el talento. Una demostración de habilidad confirma a los espectadores que eres capaz de darles lo que quieren. Piensa en lo impresionados que nos quedamos cuando contemplamos la actuación magistral de una gimnasta olímpica. Los espectadores sentimos algo especial por la atleta porque nos imaginamos lo duro que habrá sido su entrenamiento. La gente se siente inspirada al contemplar la grandeza, pues les recuerda el ilimitado potencial del ser humano.

Eso sí: asegúrate de mantener el ego a raya. No alardees simplemente para parecer bueno en lo que haces, pues no hay nada como la fanfarronería para perder la atención de la gente. Si realmente eres bueno, no hay necesidad de pavonearse.

En vez de eso, sigue este proverbio japonés: «El halcón astuto esconde sus garras.» Sé discreto acerca de tus talentos. Desvélalos sólo cuando sea apropiado. Causarás más impresión en la gente si ésta descubre por sí sola lo que eres capaz de hacer. Se preguntará qué otras habilidades secretas posees, y querrá conocerte mejor. Ofréceles sólo una muestra de tus habilidades, y se quedarán con las ganas de más. Tu reputación consiste en una mezcla de rasgos contrastados y de rasgos imaginarios.

Sin duda, hay un momento y un lugar idóneos para demostrar tus habilidades. Por ejemplo, cuando lleves a cabo una presentación, es mejor revelarlas al principio para dejar claro cuáles son tus credenciales. Al comienzo de mi espectáculo, ejecuto tres complicados trucos de cartas para que el público sepa que está en buenas manos. Pero luego me reprimo y no hago más ostentación de mi talento en lo que queda de espectáculo. Mi filosofía es, pues, mostrar las habilidades y luego retirarse. Porque menos es siempre más. No hay que excederse. En general, los demás se quedarán más deslumbrados ante tu talento si ven que tu actitud al respecto es de humildad. Si haces algo extraordinariamente bien y no le das mucha importancia, como si no fuera nada especial, el público se sentirá aliviado ante tu modestia.

Sé un símbolo de lo que otros desean

A lo largo de tu vida, probablemente te hayas inspirado en distintos modelos que te han atraído por ciertas cualidades bien definidas. Y te has guiado o dejado aconsejar por dichos modelos porque poseían atributos que a ti te faltaban. Es decir, te esforzabas por superarte emulando a esas personas.

Solemos sentir atracción por personas que gozan de cosas que quisiéramos para nosotros, como salud, éxito, poder, sólidos valores morales, disciplina, energía y empuje. Si posees cualidades como éstas, la gente querrá permanecer a tu alrededor, pues tendrá la esperanza de que a tu lado podrán mejorar sus vidas.

CONTRÓLATE AL MÁXIMO

Acabo de presentarte el carisma dividido en seis pasos, pero ésa no es la única forma de adquirirlo. Tengo otro modo de explicar el carisma que también me gusta, y es a través de la posición estratégica del control.

Existen cuatro áreas principales que deberías aprender a controlar: tiempo, espacio, lenguaje y aspecto externo.

El control del tiempo

Casi todo el mundo se acelera al hablar. Sé que yo lo he hecho. Cuando aún estaba madurando como mago, solía actuar a toda prisa, con la esperanza de que, de ese modo, la atención del público no decaería. Mi amigo Mark Sicher me enseñó a aminorar la marcha. En aquella época, Mark estudiaba violonchelo en el prestigioso instituto de música, arte e interpretación LaGuardia. Un día, mientras tocaba, su profesor le advirtió de que lo estaba haciendo demasiado deprisa. Las palabras exactas del profesor fueron: «Cuando toques de modo que te parezca lento, al público le sonará perfecto.» Y es verdad, pero ¿por qué?

Las personas sólo podemos asimilar una cantidad limitada de información nueva por minuto. Si se nos sobrecarga, sólo retenemos una pequeña parte. El tema que presentas es viejo para ti, pero nuevo para tus oyentes. Tu mente está preparada para adquirir nueva información, así que pasa por alto los aspectos que ya conoces, y deja atrás con rapidez la información con la que estás familiarizado. Sin embargo, tu público está oyendo tus ideas por primera vez, y sus cerebros necesitan algo más de tiempo para procesar ese nuevo estímulo. La clave para hacerlo bien reside en hablar y moverse de manera más lenta de lo habitual, para que tus oyentes tengan tiempo de asimilar la información.

Otra ventaja de hablar y moverse despacio es que te dará un aspecto más seguro. Las personas de éxito que he observado se toman su tiempo para decir las cosas, hecho que confiere autoridad a sus palabras. Trata de hacer lo mismo. Si hablas sin prisas, la gente pensará que debes de estar diciendo algo importante, y tendrá la sensación de que vale la pena escucharte. Si hablas más despacio, los demás esperarán para oír lo que dices, y serás tú quien controle el ritmo de la conversación.

Ten la mentalidad de un artista: mantente fiel a tu visión de las cosas y haz que la gente se amolde a ti, no al revés. A mí, por ejemplo, me han contratado para entretener a los invitados en fiestas en las que sonaba música *dance* a toda pastilla, algo muy alejado de mi estilo. En dichas ocasiones, de haber acompasado mi ritmo al de esa música *dance* latina, habría fracasado. Así que, en vez de hacerlo, procuré que el público se adaptara a mi ritmo aminorando la marcha. Uno debe conocer su ritmo y su modo más efectivo de trabajar.

Recuerda: aquel que hace que el otro espere es quien domina la situación. Seguro que lo has experimentado en la consulta del médico o en una entrevista de trabajo. La persona que hace esperar a los demás crea una mayor expectativa en la mente del que espera. Por eso siempre inicio mis espectáculos algo más tarde de la hora anunciada. Y en Broadway hacen lo mismo. Los productores empiezan sus espectáculos con diez minutos de retraso para aumentar la expectación del público.

Cuando tú haces esperar a los demás, tienes la sartén por el mango. Esas personas esperan tus movimientos con ansiedad. Si, por ejemplo, observas cómo se comportan los empleados de un multimillonario, verás que suelen actuar con mucha rapidez, como abejas obreras al servicio de la reina. Ésta, sin embargo, permanece inmóvil en la colmena mientras las demás se afanan de aquí para allá. El multimillonario contempla los rápidos movimientos de sus empleados mientras él permanece a la espera de los resultados. No necesita moverse deprisa porque otros a su servicio lo harán por él.

El control del espacio

Tengo una curiosa costumbre. Cuando estoy sentado en un restaurante, redistribuyo los saleros, los platos y los jarrones de flores que haya sobre la mesa. Todo cuanto se halle en mi camino bloqueándome la vista u ocupando mi espacio tiene que cambiar de sitio. Cuando empecé a hacerlo, lo llevaba a cabo de manera conscien-

te, para obtener una visión completa de las personas sentadas al otro lado de la mesa. Resulta práctico, ¿verdad? Si unas flores te impiden ver la cara de tu interlocutor, es lógico apartarlas a un lado.

Pero esta costumbre aporta una ventaja adicional. Al reclamar el derecho a un mayor espacio, uno amplía las fronteras personales más allá de sí mismo y se convierte en el señor de su entorno. Recuerda: la gente respeta a los propietarios de grandes fincas, y está muy claro que algunos de los terrenos y mansiones más enormes pertenecen a personas que han triunfado en sus respectivas actividades. Tú puedes hacer lo mismo, incluso en la mesa de un restaurante. Al acotar tu espacio, parecerás alguien más importante, pues en lugar de amoldarte al entorno, habrás adecuado el entorno a tus demandas.

Al ampliar tus límites personales, adquirirás un mayor carisma. Encontrarás muchas ocasiones para hacerlo: en reuniones sociales o de trabajo y en tu oficina. Existe una técnica que puedes aplicar en tu próxima reunión de negocios. Cuando tomes asiento, coloca un montón de libros frente a ti. Pueden ser libretas, blocs de notas o cualquier libro voluminoso, y deberían taparte parcialmente. En otras palabras, los demás asistentes sólo podrán contemplar una parte de tu cuerpo, y el espacio que ocupes en la mesa se verá muy desordenado. No obstante, cuando te llegue el turno de hablar, aparta los libros a un lado con decisión y hazte un amplio espacio alrededor. El repentino contraste entre tu «bloqueo» y tu «apertura» sorprenderá a los demás asistentes. Les habrás dado nueva información, algo que no habían observado antes. ¿Te van a prestar atención? Sin duda alguna. Tú habrás adaptado el lugar para ajustarlo a tus necesidades. Habrás actuado según una estrategia basada en el funcionamiento de la mente: los demás no podrán evitar ser todo oídos, porque sus ojos les habrán advertido de que vale la pena escucharte.

Otro modo de aumentar tu espacio personal es incrementar tu altura. Nuestra sociedad se deja influir por las personas altas, circunstancia que debe de tener su origen en nuestras experiencias infantiles. Acuérdate de cuando eras niño. Desde bien pequeño tuviste que alzar la vista para ver a tus padres y profesores, es decir, a la autoridad. Dado su tamaño, no tenías otro remedio. Los mayores eran quienes dictaban las normas y tú debías acatarlas. Ellos mantenían la autoridad basándose en su posición relativa, y es lógico que hayamos arrastrado este esquema mental a la vida adulta. Por ello, «admiramos» a la gente que respetamos (admirar, del latín *admirari*, es decir mirar «hacia» o «de cerca»).

Así que, ¿cómo puedes ser más alto? Una manera sería llevando zapatos con suelas gruesas y tacones altos. Aprendí este secreto del mentalista Max Maven, quien afirma haber convencido a algunas figuras del mundo del espectáculo muy prestigiosas para que llevaran estos zapatos de plataforma (zapatos que, por cierto, en japonés se llaman «botas secretas». ¿A que es divertido?). Dichos zapatos le hacen parecer a uno más alto y dominante, y además obligan a caminar con más soltura. Solemos pensar que los tacones son sólo para mujeres, pero los hombres también pueden llevar zapatos con suelas gruesas. Para que puedas entender a qué me refiero, pruébate unas botas camperas y paséate por la zapatería. Caminarás de una forma más premeditada y te sentirás como John Wayne. Quizás al principio te sientas raro, pero en cuanto le pilles el tranquillo, te verás más alto y elegante.

De todas formas, si no te convence la idea de llevar zapatos de plataforma, existe otra técnica que ayuda a la gente a «crecer» y a sentirse más segura. La aprendí hace años de un quiropráctico. Pruébalo ahora mismo. Levántate y dirígete hacia la pared más cercana. Apóyate en la pared con la espalda de modo que tus talones, hombros y parte posterior de la cabeza toquen la pared. Lo harás mejor si metes un poco la barbilla. Estírate hacia arriba, serpenteando, hasta que tu cuerpo se quede realmente pegado a la pared y sientas que se ha alargado. Recuerda que has de mantener los hombros y la cabeza contra la pared, sin echarlos hacia delante. Una vez te hayas colocado en la

posición correcta, da un paso adelante y sepárate de la pared. Es muy importante mantener el cuerpo alineado. No dejes que tu postura decaiga. Deberías sentirte orgulloso y fuerte. Inspira profundamente. Lo creas o no, habrás crecido casi cuatro centímetros.

Le enseñé esta técnica a un hombre muy bajito que era director de una empresa financiera neoyorquina. Sólo medía metro sesenta, y se sentía muy acomplejado a causa de su estatura. Sin embargo, se dedicó a corregir su postura todos los días, y al cabo de un tiempo me dijo que se sentía más alto y que la gente le mostraba más respeto. De hecho, hablé con uno de sus colegas, que me contó que ahora era él quien miraba a los demás por encima del hombro. Aprendió a inclinar la cabeza de tal forma que miraba hacia abajo a los demás y lo igualaba en altura a pesar de la estatura que Dios le había dado.

No es tan difícil cambiar la manera de presentarte ante los demás. Basta con unos pequeños ajustes en el modo de moverte para que te vean de otra forma, cosa que aprendí observando a Gene Anderson, un exitoso mago y ex ejecutivo de Dow Chemical. Cuando Gene habla con una sola persona, le presta toda su atención. Y lo hace acercándose tanto a su interlocutor que su cara queda frente por frente de la suya, llenando todo su espacio visual con sus ojos vivarachos y su cálida sonrisa. Da la impresión de que para él no existe nada más en el mundo que esa persona. No caben ni distracciones ni miradas errantes. ¡Eso sí es crear una conexión! Y lo que consigue con ello es que la gente le adore. (No olvide comerse un caramelo de menta antes de hacerlo.)

De hecho, en esta situación se pone en juego un principio psicológico probado. Cuanto más cerca se está de un objeto, más deseos se sienten de obtenerlo. En un partido de fútbol, por ejemplo, las personas que se hallan más cerca de las puertas de entrada al estadio empujan más para entrar que los que están más alejados, ya que los primeros están «prácticamente» dentro. Su deseo de entrar es mayor porque están más cerca. Y lo mismo sucede con el coche. Fíjate en lo que haces cuando conduces. ¿No aceleras a medida que se avecina tu salida? Naturalmente, pues la proximidad a tu meta incrementa el deseo de alcanzarla.

Puedes emplear este principio para vivir de un modo distinto tus reuniones e interacciones personales. Además de colocarte más cerca de la gente, puedes controlar la distribución de la sala. Yo he experimentado con la disposición de las sillas y el mobiliario en mi espectáculo *Chamber Magic*, y he comprobado que cuanto más cerca me hallo del público, mayor es la impresión que causo en él. Siempre que he tenido que actuar en eventos en los que una enorme pista de baile se interponía entre las escaleras que suben al escenario y la primera fila de espectadores, me ha resultado difícil conectar con el público. Pero cuando colocaba esas escaleras más cerca de la primera fila, me trataban como a un rey. Se trataba del mismo espectáculo, pero la experiencia era bien distinta.

El control del lenguaje

Estoy seguro de que has tenido días en los que todo cuanto decías te salía perfecto. Las palabras que querías pronunciar fluían sin esfuerzo de tus labios, y tu léxico era acertado, justo el que la ocasión requería; el público te prestaba atención y te reía las gracias. Pues bien, puedes aprender a que sea así todos los días.

Como otros muchos artistas, tengo archivadas en mi mente chistes y anécdotas a los que puedo recurrir cuando busco el comentario más adecuado para una ocasión. Cuando escuches improvisar a un cómico, lo más probable es que no esté improvisando en absoluto. Seguramente estará diciendo algo que ya contó en el pasado y que había guardado en su archivo mental. Cuando llega la ocasión, deja caer el comentario perfecto y la gente se parte de risa.

Tú puedes hacer algo parecido, aunque no es necesario que te sientes a escribir chistes. Más bien te sugiero que anotes sólo palabras clave y frases breves, igual que cuando estudiabas para la selec-

tividad. En unos momentos te explicaré cómo hacerlo, pero primero veamos por qué resulta tan efectivo.

La mayoría de personas de éxito que he conocido utiliza un lenguaje preciso. Dicen lo que quieren decir, y emplean las palabras más adecuadas para hacerlo. En lugar de un vocabulario pomposo, utilizan palabras técnicas para expresar sus pensamientos cuando la situación lo requiere. Y es que no hace falta ser grandilocuente (persona que emplea palabras altisonantes para causar impresión). ¡Huy, no he podido resistirme!

Como mago, he aprendido que lo que digo es tan importante como lo que hago, porque se puede influir en los pensamientos de los demás mediante las palabras que uno utiliza. Una forma de mejorar tu discurso es escoger un autor que te guste y tratar de incorporar a tu léxico sus expresivas palabras. También puedes leer el periódico para estar al día y comprender el lenguaje de la tecnología, la cultura y los negocios. Personaliza tu vocabulario para no sonar como todo el mundo. Yo lo hago llevando una especie de libro personal de palabras.

Si tú también quieres hacerlo, cómprate una libreta de bolsillo. Debe ser pequeña, pues es importante llevarla siempre encima. Cada vez que encuentres una palabra o expresión poco común, apúntala en tu libro de vocabulario. Quizá te guste cómo suena, su forma o su significado, o tal vez te haga evocar cosas agradables. Sea cual sea la razón, escribe el término en tu libreta. Y cuando te halles esperando en la consulta de un médico o parado en un semáforo, consúltala y repasa las palabras que hayas seleccionado para recordarlas. Después, atrévete a usarlas en tu vida cotidiana, pero con naturalidad, sin que suenen raras. No te precipites; el momento adecuado llegará. ¿Te acuerdas del humorista que improvisaba? Tú dominarás las palabras mediante el uso, así que estate preparado y ya verás como muy pronto las podrás incorporar en tus conversaciones.

Cuando estudiaba japonés como lengua extranjera solía usar mucho esta técnica. En la parte izquierda de la página escribía la nueva palabra que quería aprender. En el lado derecho, una frase con esa palabra. Piensa que si eres tú mismo quien selecciona los vocablos, recordarás el contexto en que los oíste por primera vez, algo mucho más efectivo que el que alguien te proporcione una lista arbitraria de palabras para que las memorices. Consulta tu libreta de léxico a lo largo del día para tener las palabras frescas en la mente. Según algunos estudios, uno «se hace» con un término cuando lo ha usado tres veces en una conversación real. Atrévete a emplearlas y te convertirás en un orador más elocuente e interesante.

Otra habilidad que sería preciso adquirir es eliminar los sonidos y palabras de relleno, como «este...», «esto...», «como» y «¿sabes?». Dichas muletillas te hacen parecer evasivo, como si no supieras de qué hablas. Si las usas demasiado, la gente se preguntará por qué te está escuchando. Prueba a grabarte y escucha cuántas veces utilizas palabras vacías. Graba tu próxima llamada telefónica en una cinta; puede que te lleves una sorpresa poco agradable al oírte. La clave está en aumentar la precisión de tu discurso. Cada vez que estés a punto de decir «esto...», simplemente guarda silencio. Que te esperen. Seguro que habrás oído la expresión «estar totalmente pendiente de sus palabras». Pues bien, tú puedes dejar al público pendiente de cada una de tus palabras si haces pausas donde normalmente colocarías una palabra hueca. Mientras piensas en lo próximo que vas a decir, la gente creerá que reflexionas antes de comunicar tus ideas. ¡Ni siquiera sospecharán que en realidad lo que estás haciendo es un gran esfuerzo por reducir tus «estos»! Cuanto más consciente te hagas de tu tendencia a usar muletillas, más pronto podrás eliminarlas del todo de tu discurso.

A medida que construyas tu vocabulario y los demás se acostumbren a tu manera precisa y única de hablar, serás, cada vez con más frecuencia, el centro de atención. Pero deberás asegurarte de que todos te oyen, así que no seas tímido. Habla en voz bien alta. Como artista, aprendí a elevar el volumen de mi voz, y, sobre el escenario, intento imponer un poco. Si hablas demasiado bajo, la gente

tendrá que esforzarse para oírte. En cambio, si hablas más alto de lo necesario, la gente se volverá para escucharte, y se preguntará por qué todo el mundo atiende a tus palabras. La curiosidad podrá con ellos y se verán atrapados por tu charla igual que los demás. Hay que hacer solamente una excepción: cuando hablamos con una sola persona. Es obvio que en esa situación no hace falta superar el tono normal de voz. De hecho, cuando le hablo a una sola persona, suelo bajar la voz para obligarla a acercarse a mí y prestarme más atención.

El cuidado de la apariencia

Uno de los retos más difíciles a los que me enfrento como mago es tomar perspectiva y verme como me ven los demás. Es fácil, por ejemplo, caer en el engaño de pensar que mis juegos de manos engatusan a la gente, cuando no es así. Eso sucede cuando me centro en lo que yo pienso sobre mí mismo, y no en lo que experimentan los espectadores. El mago profesional debe hacer el esfuerzo mental de ver a través de los ojos del público. Y esta manera de pensar debe aplicarse no sólo a los trucos, sino al aspecto físico. ¿Sabes cómo te ven los demás?

Creo que todo cuanto se pueda controlar, se debe controlar. Mírate los pies. ¿Llevas unos zapatos desgastados? Nadie te obligó a ponértelos. Todo cuanto llevas puesto es el resultado de una elección consciente. Si tienes dos pares de zapatos, uno desgastado y otro nuevo, tira los viejos. La gente se fija en esos detalles. ¿Te acuerdas de cuando eras niño y llevabas zapatos nuevos? ¿Qué te decían tus compañeros en cuanto entrabas en la escuela? «¡Zapatos nuevos!», y luego probablemente te los pisaban. Esta atención hacia los detalles perdura en nuestra vida adulta. Se dice que las mujeres se fijan en tres cosas cuando ven por primera vez a un hombre: sus ojos, su reloj y sus zapatos. Cuida los detalles de tu aspecto, pues no pasarán desapercibidos. ¡Ah!, y hazte un buen corte de pelo.

Yo he tenido la suerte de que mis clientes me hayan invitado tantas veces a actuar en clubes privados como el Metropolitan Club de Nueva York y el Boca Raton Resort and Club de Florida. El estilo en el vestir de los socios de estos clubes exclusivos emana poder. Llevan trajes de tejidos excelentes y estampados discretos así como complementos elegantes. Y yo tomo nota mentalmente del tipo de ropa que visten para hacerme con una vestimenta similar. Al exponerse al estilo, uno aprende a ser más elegante. No se trata de algo innato; hay que dedicar tiempo para aprender a reconocer el buen gusto en el vestir.

Para adquirir tal conocimiento, ve a la tienda de ropa más cara y lujosa de tu ciudad. Date una vuelta por el establecimiento y toca las prendas; siente el tacto de los géneros, su caída. No te amilanes y pruébate los trajes o vestidos más caros de la tienda. Recuerda la Máxima 1: Sé atrevido. Conoce lo que se siente al verte literalmente arropado por el lujo. Si encuentras una prenda que te hace sentirte y te sienta de maravilla, quizá valga la pena hacer la inversión.

Cuando vayas de compras, fíjate en los demás clientes. La gente suele vestirse con sus mejores prendas para comprar, sobre todo si visita tiendas caras. Por suerte, tú puedes aprender de ellos observando lo que escogen. Incluso lo que llevan puesto ya puede servirte de ejemplo. Si temes que te pillen mirando, echa un vistazo a lo que llevan los maniquíes. Sí, lo digo en serio. Por lo general, los visten estilistas profesionales, así que, en vez de buscar por tu cuenta prendas que combinen, fíjate en la elección de los estilistas. Luego puedes comprar prendas parecidas en tiendas más baratas. Estos comercios copian los diseños de las marcas de lujo en la misma temporada, así que podrás lucir un aspecto elegante sin pagar precios desorbitados.

Sin embargo, si puedes permitírtelo, es mejor hacerte trajes a medida. No hay nada malo en comprar ropa de confección, pero el gasto extra vale la pena. Los trajes hechos a medida se adaptan al cuerpo como un guante, y por tanto no se desgastan por donde no deben.

Quizá también quieras considerar la idea de comprar algo que llame la atención, algo que te distinga, como un colgante en forma de mariposa o unas gafas originales. Los artistas suelen adoptar una apariencia característica y le sacan partido durante años. Tú puedes hacer lo mismo. Encuentra algo con lo que la gente pueda identificarte. Mi encantadora clienta Violy McCausland, por ejemplo, suele cubrirse los hombros con unos chales largos y vaporosos que ya forman parte de su imagen habitual. Aldon James, presidente del National Arts Club de Gramercy Park, lleva una pajarita anudada a mano y un bolígrafo de clip retorcido asomando por el bolsillo de la solapa. Cada uno de estos llamativos objetos define en parte el carácter de su dueño. Si un desconocido tuviera que recogerle en la estación, ¿qué vestimenta sería más fácil de localizar: «un abrigo azul y pantalones caqui» o «un sombrero de fieltro gris con una pluma roja y amarilla»?

El carisma es uno de los rasgos humanos más misteriosos. Estudia a la gente que consideras carismática. Observa cómo habla, cómo actúa y cómo se mueve. Si alguien posee un rasgo singular que admiras, emúlalo a tu manera. No lo copies: adáptalo hasta que forme parte de ti. Herman Melville escribió: «Es mejor fracasar siendo original que tener éxito imitando.» Lucha por ser original. Tu carisma depende de ello.

HISTORIAS REALES DEL MAGO DE LOS MILLONARIOS

Anécdota 5
NO SON USTEDES LOS ÚNICOS

Cuando recibí una llamada del astrónomo Carl Sagan, pensé que se trataba de una broma. Mis compañeros de carrera y yo solíamos gastarnos bromas constantemente. Por ejemplo, una vez manipulamos los circuitos de la calculadora de un alumno la noche antes de un examen. Al día siguiente, cada vez que apretaba un botón aparecía un número erróneo en la pantalla.

Así que estaba seguro de que la voz del otro lado del teléfono pertenecía a uno de mis amigos, no al doctor Sagan. Esa voz me dijo: «He oído hablar maravillas de sus trucos de magia. ¿Le gustaría hacerme una demostración?» Estuve a punto de soltar un comentario sarcástico, pero entonces recordé que uno de mis profesores me había prometido presentarme a Sagan antes de que me licenciara. Y por buenos que fueran mis amigos gastando bromas ninguno de ellos podía imitar la inconfundible voz de barítono del astrónomo. De modo que era verdad: se trataba de él.

El doctor Sagan me explicó que iba a hacer de anfitrión de un grupo de astrofísicos que estaban de visita, y que deseaba que les ofreciera una charla sobre los mecanismos psicológicos por los que funciona la magia, gran parte de los cuales he expuesto en este libro. Al principio dudé sobre si aceptar la invitación. ¿Cómo iba a sorprender a algunas de las personas más listas del mundo? Si alguien podía pillarme en falta era precisamente esa gente. Pero Sagan me aseguró que todo iría bien.

Llegué al Space Science Building (Edificio de Ciencias del Espacio) de la Universidad de Cornell y ofrecí mi discurso y mi espectáculo. Y aunque los científicos se quedaron asombrados, más sorprendido me quedé yo al ver que se levantaban para aplaudirme. Fue uno de los momentos más destacados de mi carrera.

Desde entonces, le digo a la gente que no entiende cómo hago lo que hago que no son los únicos. Algunas de las personas más listas del mundo tampoco tienen ni idea.

Nueve

LEER EL PENSAMIENTO

Los individuos con carisma hacen uso de su encanto personal para ejercer influencia sobre las multitudes. Pero el encanto es un callejón sin salida, pues una vez mostrada toda la mercancía, la gente acaba cansándose. Mi opinión es que las personas que de verdad tienen carisma poseen la habilidad de cambiar las tornas y centrarse en los demás. Saber captar a qué clase de público se enfrenta uno es una habilidad imprescindible para todo mago. Cada público es distinto, y la dinámica que se establece en cada grupo cambia noche tras noche. Por eso les observo con detenimiento, para responderles adecuadamente y hacer mis presentaciones más efectivas. Permíteme enseñarte lo que he aprendido.

He aquí un ejercicio que aumentará tu poder de observación y que es esencial a la hora de evaluar a tus oyentes.

CIEN PASOS EN LA OSCURIDAD

Ve a un parque o a un espacio abierto donde puedas dar unos cien pasos en línea recta sin chocar con nada, pues lo harás con los ojos cerrados. No te preocupes, dividirás los pasos en grupos de diez, así que no resultará tan peligroso como parece.

Cierra los ojos y da diez pasos hacia delante, contándolos internamente mientras caminas. Cuando llegues a diez, abre los ojos un instante y retén en la memoria toda la información posible acerca de tu entorno. Luego ciérralos y da diez pasos más.

Empieza a pensar en tus ojos como si fueran el obturador de una cámara y ábrelos sólo durante medio segundo. Cada diez pasos, ábrelos y trata de memorizar todo lo que se halla frente a ti. ¿Hay acaso una pequeña zanja, una curva en el camino, un animalillo? Cuando los cierres de nuevo, confía en tu memoria. Repite los diez pasos diez veces y no rompas el ritmo de tu paseo.

Al principio te sentirás torpe e inseguro. No es fácil guardar el equilibrio y mantener un ritmo con los ojos cerrados. No te preocupes. Sólo tienes que dar cien pasos, y con la práctica lo harás cada vez mejor.

Al final de los diez pasos tu cerebro estará hambriento de estímulos visuales, y el vistazo a modo de obturador lo inundará de información. Verás pequeños detalles que no habías reconocido antes, y repararás en objetos que normalmente sólo capta tu visión periférica, es decir, lateral. Verás más de lo que hayas visto jamás. Será como contemplar una película panorámica en un televisor de alta definición. Los colores parecerán más vivos, y los detalles de los alrededores se te quedarán grabados en la memoria, pues tu supervivencia dependerá de ello.

Seguramente pensarás que sólo un lunático se pondría a caminar por el parque con los ojos cerrados. ¡Pues espérate! En comparación con lo que estoy a punto de sugerirte, caminar a ciegas por el parque te parecerá simplemente eso, un paseo.

Una vez te sientas confiado realizando este ejercicio en un lugar relativamente seguro, prueba a hacerlo en una calle concurrida. Yo lo he practicado incluso en la estación Grand Central de Nueva York. En medio del bullicio y el ajetreo, tus vistazos de medio segundo te obligarán a recordar muchas más cosas que en el parque. Aprenderás a anticipar los movimientos de la gente, y recordarás la distancia relativa que te separa de los demás. Después de practicar Cien pasos en la Oscuridad durante muchos años, ya sé cuándo parar para no chocar con personas, perros o cochecitos de bebé.

¿Qué es lo que habrás aprendido con esta actividad? A agudizar tu capacidad de observación, a absorber más información de un solo vistazo. Ahora estás listo para interpretar a los demás antes incluso de que se den cuenta de que has comenzado.

En ocasiones, los personajes de los relatos de Arthur Conan Doyle suponían que el misterioso detective podía leer el pensamiento. Sin embargo, tal y como Sherlock Holmes mismo le explicó a su compinche, el doctor Watson, no era adivino ni mucho menos. Simplemente, era más observador que los demás.

Tú también puedes serlo. Aplica tu nueva percepción de las cosas a cada persona que conozcas, y capta tantos detalles físicos como puedas de un solo vistazo. Si te pones a mirarlos de arriba abajo, se sentirán incómodos, así que hazlo de forma discreta. Confía en tu nueva y gran capacidad de observación.

Lo primero que miro siempre de las personas son sus manos, porque éstas dicen mucho de su dueño. En nuestra cultura nos damos la mano al conocer a alguien, lo cual proporciona una buena excusa para echarles una rápida ojeada. Aprovecha ese instante para ver si tu interlocutor lleva joyas, como anillos, relojes, gemelos y pulseras. Yo siempre trato de comprobar si hay nombres o palabras grabadas en dichas joyas, como el nombre de una escuela en un anillo, el de una empresa en la esfera de un reloj o el de la propia persona en una pulsera. Todo ello te aportará información adicional y te colocará en una posición de poder. Podrás pasar rápidamente de lo general a lo específico, extrayendo un perfil del tipo de persona que iría a esa escuela o trabajaría en esa empresa.

Cuando estreches la mano de alguien, fíjate en la textura de su piel. ¿Es áspera o suave? ¿Rugosa o flexible? Esas diferencias te ayudarán a descubrir su profesión. Unas manos ásperas indican un oficio manual: carpintero, fontanero o tendero. Unas manos suaves y

sedosas pueden pertenecer a un oficinista o a un profesional liberal: médico, abogado, arquitecto o economista. De un oficinista con las manos ásperas se puede deducir que practica alguna afición al aire libre los fines de semana, como salir de acampada, la pesca o el golf. Y sin decir una palabra o preguntar nada, ya sabrás algo de su vida fuera de la oficina.

Pero ¿por qué hacer algo así? Para establecer una mejor comunicación cuando la conversación se centre en lo que tienes en común con los demás. Los detalles que descubras te permitirán sacar a colación una serie de temas que, de otro modo, ni se te hubieran ocurrido.

En mi calidad de mago, busco esos indicios para sorprender a la gente. Si veo el nombre de una empresa en un reloj, como por ejemplo IBM, finjo haber leído la mente de su propietario proporcionándole esa información fragmentada. «Percibo que es usted una persona muy analítica y que se crece en entornos organizados. ¿Le dice algo el nombre de Armonk, Nueva York? Me viene a la cabeza un nombre, Sam Palm, aunque no estoy muy seguro de quién es.» Y aquel hombre a quien acabo de conocer se queda boquiabierto, porque acabo de nombrar la ciudad donde se halla la sede corporativa de IBM —que resulta que sé que es Armonk— y la forma abreviada del nombre de su director ejecutivo, Samuel Palmisano —a quien conozco porque leo el *Wall Street Journal*—. Todos los presentes, sorprendidos, acaban creyendo que tengo poderes psíquicos.

Pero tú no tienes por qué fingir esa capacidad. He aquí cómo puedes usar la información que has averiguado. Es muy sencillo. Di en voz alta lo que has observado. No lo ocultes. Utiliza la información para conectar con tu interlocutor. Si vislumbras el logo de IBM en el reloj de alguien, di: «Vaya, ¿trabaja usted en IBM? Me he fijado en su reloj. Yo me dedico al comercio electrónico. ¿En qué departamento trabaja?» Y ya está: habrás usado como anzuelo algo que has observado para iniciar una conversación que te acercará a tu interlocutor.

A continuación ofrezco un astuto truco al que he recurrido muchas veces para obtener aún más información sobre los demás. Tal vez sea demasiado atrevido para ti. Recuerda: los magos somos oportunistas, y nos comportamos de forma osada para ir dos pasos por delante de nuestro público. Ésa es la Máxima 1: Sé atrevido. Si ves el bolso de alguien en el suelo y resulta que está abierto, arréglatelas para ver lo que hay dentro. Una forma de hacerlo es tirar algo al suelo de manera «accidental»: un bolígrafo, un clip... Mientras te agachas a recogerlo, mira dentro del bolso para ver si hay documentos, recibos, postales u otros objetos a la vista. Cualquier información que obtengas te dirá algo más acerca de su dueño.

¡No te estoy incitando a meter las manos en los bolsos de la gente y hurgar en sus cosas! De eso nada; creo que la propiedad debe respetarse. Sin embargo, mi trayectoria como mago me ha enseñado a no dejar pasar oportunidades como éstas para impresionar a mis interlocutores. Recuerda la Máxima 1: Sé atrevido.

PENSAR EN LO QUE PIENSAN

Cuando viví en Japón aprendí una lección sobre la lectura del pensamiento. Para los japoneses, leer la mente de los demás es algo cotidiano y constituye uno de sus rasgos culturales. Así, antes de realizar una acción que implique a otra persona, piensan en cómo dicha persona vivirá esa acción. Se toman mucho tiempo para analizar cómo reaccionarán los demás, porque no quieren violentar a la gente ni «desprestigiarles». En otras palabras, piensan en lo que está pensando la otra persona.

A mis colegas japoneses les resultaba tan sencillo... Recitaban de carrerilla los posibles resultados de sus acciones sin pestañear. «Si hacemos esto, él pensará esto. Pero si hacemos esto otro, pensará lo de más allá.» Como no crecí en Japón, tuve que entrenarme mucho para mejorar esta habilidad. He aquí cómo hacerlo.

Siempre que tengas que hacer tiempo a solas —en una oficina de

correos, en la recepción de un hotel, en un restaurante—, elige a una persona que se encuentre a cierta distancia y obsérvala. (Cuando hayas practicado un poco, podrás optar por personas que se hallan más cerca de ti. Por ahora, empieza con alguien que esté lejos.) Imagina qué puede estar pasándole por la cabeza a dicha persona. Fíjate bien en lo que está mirando ella e imagina cómo reaccionarías tú si estuvieras en su lugar. Visualízate en esa situación hasta que de verdad te veas en ella. Estás tú practicando para pensar como otra persona, y tanto tú como ella estáis libres de toda presión, dado lo alejados que estáis. Si desaparece de tu campo de visión, se acabó el juego; simplemente dedícate a observar a otra persona.

Cuanto más practiques, más capaz serás de predecir el comportamiento de otros. De hecho, serás literalmente capaz de leerles el pensamiento. Un día, en el Central Park de Nueva York, observaba a un joven que estaba patinando. Iba a toda velocidad, perdió el equilibrio y se cayó. Se levantó, miró a su alrededor, y se sacudió el polvo de la ropa como si no hubiera pasado nada. Actuó con calma porque sabía que le habían visto caer, y se fue patinando como si tal cosa. Yo me incliné hacia mi amigo y le dije: «Fíjate. Ahora se sentará en aquel banco de allí.» Y, efectivamente, así fue. El patinador se detuvo, miró hacia el banco y se sentó en él. Se frotó las magulladuras y se encorvó; saltaba a la vista que se había hecho daño.

¿Cómo lo adiviné? Simplemente me puse en su pellejo (¡más bien en sus patines!). Si yo me hubiese caído delante de todo el mundo, probablemente hubiese pensado «Espero que nadie me conozca, porque se lo contarían a mis amigos. ¡Qué bochorno!», y saldría pitando del centro de atención para evaluar mis heridas en privado. Y eso es exactamente lo que le pasó por la cabeza al patinador.

Cuando uno empieza a observar a la gente de forma regular, aprende a sentir empatía hacia ella y comprueba cómo, con frecuencia, sus propias emociones se corresponden con el comportamiento observado. Tal y como aprendiste antes en este libro, Max Malini sabía que las personas se comportan de forma predecible dadas ciertas circunstancias. Y aunque todos creemos que somos únicos, compartimos el hecho de ser humanos. La experiencia más personal es la más universal. Piensa en cómo reaccionarías ante una situación determinada; es muy probable que otros lo hicieran de manera similar.

REACCIONES VISIBLES INCONSCIENTES

Una vez empieces a cosechar éxitos vaticinando el comportamiento de personas que se hallan a cierta distancia, prueba a hacer el mismo ejercicio con individuos más cercanos. Dada su proximidad, tendrás la ventaja de poder observar los sutiles cambios fisiológicos que experimenten sus rostros. Genie LaBorde captó esto mismo a la perfección en su libro *Influencing with Integrity* al definir tales cambios como «reacciones visibles inconscientes». La gente no es consciente de que lanza estas señales, pero tú podrás captarlas. En el póquer, dichas señales se llaman «cantes», dado que «cantan» a los demás jugadores el tipo de mano que uno tiene. La capacidad de leer estos signos es de gran ayuda para saber si alguien miente o dice la verdad, cosa que aprenderás más adelante, en este mismo capítulo.

Cuando hables con alguien, fíjate en los pequeños cambios que se producen en:

- el color de su piel,
- sus músculos faciales y el labio inferior, y
- su respiración.

No te apures si te parece difícil observar todos estos rasgos, y más aún los cambios que se producen en ellos. Cuando empieces a prestarles atención llegarás a reconocer incluso los cambios más im-

perceptibles, cambios que harán las veces de indicadores del estado de ánimo de la persona observada. En esta sección aprenderás a reconocer las variaciones fisiológicas más sutiles y a interpretarlas para saber qué está pensando la gente.

Quizá creas que eso es imposible. ¿Cómo puede el color de la piel de una persona revelar lo que ésta piensa? Confieso que no hay una relación absoluta entre ambas cosas. Que el semblante de una persona adquiera un ligero rubor no significa automáticamente que esté pensando en hacer un viaje a las Bermudas. En absoluto. Tus observaciones son simplemente eso, reacciones que has registrado. Sin embargo, pueden ayudarte a evaluar el proceso mental de dicha persona.

Antes de empezar un truco con cartas, invierto algún tiempo en mostrar los naipes rojos a la gente, y luego los negros. Sin dejar de hablar, enseño rápidamente varias cartas del mismo color a las mismas personas y compruebo cómo reaccionan. Lo hago sin prisas, y voy hablando como si no pasara nada.

En veinte segundos ya he centrado mi atención en las reacciones del público tanto ante las cartas rojas como ante las negras. Y sé, por ejemplo, que una señora de la segunda fila contrae el labio inferior al ver las cartas rojas, pero relaja los músculos de la boca ante las negras. Así que, cuando empiezo el truco, me acerco a esa señora y le pido que escoja una carta al azar. Le pido que la mire y piense en si es roja o negra. Observo su mandíbula y su labio y calculo si ha tomado una carta roja o una negra.

Debo decir que sé adivinar algo más que el color de las cartas. Gracias a la práctica he aprendido a distinguir las reacciones correspondientes a los palos (tréboles, corazones, picas y diamantes) y su valor (desde el as hasta el rey). A veces aparto la baraja y le pido a un espectador que simplemente piense en una carta. Y puedo adivinar en qué carta está pensando observando su rostro.

Sí, por supuesto que hay un margen de error grande. No obstante, en mis espectáculos sólo escojo a espectadores si creo que van a cooperar. Localizo a las personas que responden con más rapidez a mis sugerencias y luego les pido que se adelanten. Aparentemente, escojo «al azar», pero en realidad me he decidido por alguien que me ayudará a llevar mi número a un final satisfactorio. Previamente he logrado conectar con dicha persona y ella desea de verdad que yo ejecute mi truco con éxito.

Tú lo tienes más fácil. La mayor parte del tiempo, uno interactúa con personas a las que ya conoce y tiene la ventaja de que también conoce su forma de pensar. Aquí tienes varias herramientas que te ayudarán a profundizar en este conocimiento para que puedas prever la reacción de tus oyentes antes de que abran la boca.

Ejercicio de tres días

No todo el mundo responde de la misma manera, y por tanto no hay una fórmula específica que pueda seguirse. Voy a presentarte varios comportamientos que debes observar. Si no logras obtener ninguna información de uno, prueba con el siguiente. Recorre la lista hasta que tengas éxito con uno de ellos. Para mí, el mejor modo de practicar la observación es centrarse en uno por día.

El color de la piel

En el Día 1, dedícate a observar los cambios en la tez de distintas personas. Los semblantes cambian de color y de tonalidad en cuestión de segundos. Si nunca habías prestado atención a este hecho, te vas a llevar una sorpresa. Trata de registrar todos los colores que veas en el rostro de la gente. Puede que te encuentres con tonos rosados, marrones, azules, púrpura, naranjas, amarillos y grises. La piel no tiene un color uniforme; es una mezcla de muchos, más vivos o más apagados según el estado de ánimo o emocional de la persona y sus pensamientos.

Tu ejercicio de hoy es observar los tonos de tres rostros distin-

tos e influir en ellos. Hazlo con tres amigos o compañeros de trabajo. Uno por uno, presta atención a los tonos de su tez antes de proporcionarles un estímulo. A continuación, dile a tu interlocutor algo que le cause embarazo: recuérdale un error que cometió en el pasado o critícale por uno más reciente. Verás cómo se ruboriza. Fíjate bien en el cambio del tono de la piel, y en qué zonas se produce dicho cambio. Hay personas a las que sólo les salen manchas de rubor en las mejillas, mientras que otras se ponen rojas por entero.

Seguidamente, dile algo que contrarreste ese recuerdo doloroso. Cuéntale un chiste o una anécdota simpática, y observa cómo cambia de nuevo el color de su rostro. Mi experiencia me dice que la punta de la nariz se vuelve roja cuando la gente se acuerda de algo feliz, pero no se altera cuando se siente abochornado. El grado de este cambio de coloración varía según la persona.

Quizá sientas la necesidad de observar con mucha atención la cara de tus amigos, lo cual es aceptable en esta fase de observación, en la que debes fijarte mucho. Sin embargo, a medida que mejoren tus dotes, notarás dichos cambios sin tener que hacerlo.

Más adelante, en este capítulo, aprenderás a emplear esta información para adivinar los pensamientos y sentimientos de la gente. Pero veamos primero otros indicadores.

Los músculos faciales y el labio inferior

En el Día 2, dedica tu atención a los casi imperceptibles cambios que se producen en los músculos faciales de tus amigos. Observa dichos cambios alrededor de la mandíbula cuando aprieten los dientes. Presta atención también a las aletas de la nariz. Mucha gente las abre cuando está enfadada. También enarcan las cejas, fruncen el ceño y se les marcan los pliegues de la frente.

Durante la conversación, pide a tus tres amigos que hablen de algo que los haya molestado recientemente: una multa por exceso de velocidad, un pleito u otro asunto enervante. Observa cómo se transfiguran sus rostros y cómo se tensan y relajan en diferentes zonas, y recuerda esas pautas de comportamiento de cada uno de ellos.

Centra asimismo tu atención en el labio inferior. No es posible controlarlo de manera consciente, así que constituye un verdadero indicador del estado de ánimo de la persona. Observarás que el labio inferior tiembla ligeramente justo antes de que una persona empiece a hablar. Y luego cambia de forma, de color y de tamaño según el humor de la persona. Recuerda los patrones de movimiento del labio inferior de cada individuo, relaciona cada uno de ellos con las emociones que está expresando y archívalos como fotografías mentales. Más tarde, cuando observes el mismo movimiento en el labio, compáralo con tu fotografía mental y sabrás lo que está pensando incluso antes de que hable.

Respiración

En el Día 3, asume el reto de observar las pautas de respiración de tus tres amigos. Digo «reto» porque a veces es difícil percibir la respiración de los demás. Las corbatas, los chalecos y la ropa ajustada pueden impedirte que veas cómo se hinchan y deshinchan sus tórax. No te preocupes. Fíjate en los hombros y en el cuello. Hay algo que sabes con certeza, y es que están respirando. Así que afina bien tus dotes de observación y trata de captar el ritmo.

Lo más importante es notar cuándo cambia dicho ritmo. Cualquier alteración en la respiración indica un cambio en los pensamientos, aunque esto varía según la persona.

Después de observar las pautas de respiración de tus amigos, tu labor consistirá en plantearles cinco preguntas a cada uno. Tú deberás adivinar las respuestas con antelación basándote en las señales no verbales. Deberías acertar bastantes, pues ya llevarás tres días de «entreno».

Quizá compruebes que te resulta particularmente fácil interpretar las señales de uno de tus amigos. Si es así, aquí tienes otra prueba que puedes llevar a cabo con él. Es divertida y reveladora a un tiempo, y te obligará a poner en juego tu sensibilidad y capacidad de observación para determinar si tu amigo miente o dice la verdad. Y, dado que tú ya poseerás algunas claves de su comportamiento, deducirlo debería resultarte pan comido. Veamos cómo se hace.

Dile a tu amigo que quieres jugar a un juego llamado El Detector de Mentiras Humano, que consistirá en formularle una serie de preguntas cuyas respuestas deben ser sólo sí o no.

A continuación, plantéale las preguntas a las que sabes que contestará sí. Digamos, por ejemplo, que tu amigo se llama Juan Pérez, es fontanero y tiene una furgoneta negra. Le puedes preguntar:

¿Te llamas Juan Pérez?
¿Eres fontanero?
¿Tienes una furgoneta negra?

Luego hazle tres preguntas a las que contestará no, como, por ejemplo:

¿Te llamas Pedro Juánez?
¿Eres dentista?
¿Tienes un Ferrari rojo?

Como habrás adivinado, cuando conteste estas preguntas tú podrás observar sus reacciones ante las respuestas sí y no. Fíjate en los cambios de su tez, la tensión muscular alrededor de los labios y la respiración. Establece comparaciones entre las respuestas sí y no.

Sigue formulando preguntas cuyas respuestas conozcas, alternando las de respuestas positivas y negativas. Pronto empezarás a reconocer una pauta en sus reacciones visibles inconscientes. Cuando creas que puedes distinguir dichas reacciones, empieza a hacerle preguntas cuyas respuestas ignores. Dile que puede mentir o decir la verdad, como le plazca.

He aquí algunos ejemplos de preguntas:

¿Eres el mayor de tus hermanos?
¿Tienes raqueta de tenis?
¿Has estado en Londres alguna vez?
¿Te gusta el solomillo?

Te darás cuenta de si existen contradicciones entre la respuesta verbal y la reacción fisiológica. Aunque responda sí a una pregunta, si su rostro se tensa como cuando responde no, sabrás que está mintiendo. En cambio, si sus reacciones visibles inconscientes se corresponden con sus respuestas, sabrás que dice la verdad. Al terminar, probablemente tu amigo se habrá quedado pasmado. Y es que todo indicará que le has leído el pensamiento.

Haz la prueba en el mundo real

El siguiente paso es usar tus nuevos conocimientos en el mundo real. Hay docenas de oportunidades a lo largo del día para poner en práctica. ¿Con quién? Con tu jefe, tus colegas, tus clientes y tus conocidos, para empezar. Observa sus reacciones visibles inconscientes y compáralas con las que has ido recopilando. Como sabes, lleva algún tiempo estudiar a cada persona hasta reconocer sus pautas de comportamiento.

En mi caso, no puedo hacerlo en los encuentros casuales que duran sólo unos instantes. Por ello sólo efectúo demostraciones de lectura de pensamiento hacia el final de mi espectáculo. Leo las señales del público durante la primera parte y utilizo esa información

en la segunda. Pero si no he tenido la ocasión de evaluarlas adecuadamente, todos los intentos que lleve a cabo fracasarán.

Sé paciente. La precisión que mostrarás al final compensará el tiempo que requiere aprender las pautas de comportamiento de una persona.

EL PODER DE LA MIRADA

Recuerdo que en una ocasión recibí un mensaje de correo electrónico a raíz de uno de mis espectáculos de magia. Una mujer del público sentía curiosidad por saber por qué no la había escogido para una de mis demostraciones. Quería averiguar cómo elegía a los participantes. «¿Es más fácil leer el pensamiento de unas personas que de otras?», me preguntaba.

Como artista, tengo la obligación de entretener y asombrar al público. Así que, sí: escojo a propósito a personas cuyas reacciones me resulten más fáciles de interpretar. Con ese fin, busco cierta expresión en la mirada. Si alguien me muestra esa expresión, lo más probable es que le escoja. Es inútil perder el tiempo con una persona que podría ralentizar el ritmo.

¿Qué expresión es ésa? En pocas palabras, simplemente estudio las pupilas de los ojos. Si la persona en cuestión tiene las pupilas dilatadas, le dirijo mis mensajes importantes y mis comentarios jocosos. Y es que los individuos con las pupilas dilatadas tienden a ser más receptivos y cooperativos. ¿Por qué?

Nuestras pupilas se dilatan cuando vemos algo que nos gusta. Existen muchos estudios científicos que lo demuestran. En uno de ellos se les mostró a varios hombres dos fotografías diferentes de la misma mujer. Sin embargo, los investigadores habían alterado en una de las fotos el tamaño de las pupilas. La mayoría de hombres encontró bastante más atractiva a la mujer con las pupilas más grandes. A veces, los editores de revistas hacen uso de este conocimiento y retocan el tamaño de las pupilas de sus modelos de portada. Bajo las deslumbrantes luces del estudio, las pupilas de las modelos en realidad se contraen durante las sesiones de fotos. Para aumentar la venta de revistas, los editores modifican las fotografías a fin de que las modelos parezcan más deseables a los clientes de los quioscos.

Tú también puedes aplicar este conocimiento. Observa las pupilas de las personas que conoces. Que se agranden cuando te miran es un signo de aprobación: les gusta lo que ven. Considéralo una forma silenciosa de concederte permiso. Tal vez esa persona se sienta atraída físicamente por ti, o como mínimo esté interesada en lo que tengas que decir. (No obstante, también es posible que esté asustada. Cuando las pupilas se dilatan, es porque la persona siente atracción o temor. El contexto debería aclarar de qué se trata.)

Cuando te coloques frente a un grupo de personas, busca a aquellos con las pupilas más dilatadas. Sus ojos te ofrecerán una clara señal de que te están prestando atención. Actúa para esas personas y obtendrás las mejores reacciones. Eso es lo que hago yo, y así es como escojo a mis participantes. Selecciono a los oyentes más receptivos al comienzo de mi espectáculo. Con unos cuantos basta para que el público se anime. Me dirijo más o menos a una docena de personas distribuidas por la sala, y su risa y entusiasmo contagian al resto del grupo.

Sí, es difícil ver las pupilas de la gente cuando uno se halla en el escenario de una gran sala de actos. Usa esta técnica con grupos pequeños o medianos y, por supuesto, en tus conversaciones con una sola persona. Una advertencia: no caigas en el error de descartar a las personas de ojos oscuros. A veces es difícil distinguir sus pupilas, ya que el contraste no es tan fuerte como en los ojos claros. Sin embargo, tus oyentes de ojos oscuros también pueden mostrar interés por ti; simplemente no te resultará tan fácil verlo.

Pon mucha atención en no rechazar a aquellos que realmente sienten interés por ti.

ma más sincera y abierta de sus sentimientos. En general, los hombres tienden más a expresar lo que sienten cuando se rompe el contacto visual. Una vez tu interlocutor se haya abierto, recupera el contacto visual y anímale a continuar hablando. Al hacer que se esfuerce por obtener tu atención, habrás roto el hielo.

Interpretar los movimientos de los ojos

La gente no es en absoluto consciente de las señales que envía con la mirada. Los distintos movimientos de los ojos están vinculados a zonas específicas del pensamiento. Si aprendes a leer estas señales, te hallarás un paso más cerca de comprender el proceso mental de tus semejantes. Los psicoterapeutas Bandler y Grinder estudiaron estas «claves de acceso visual» en *Frogs into Princess*, su clásico libro sobre programación neurolingüística. Como mago, llevo años aplicando esta investigación en mis actuaciones.

Debe saber tres cosas:

1. Cuando un individuo se concentra en algo visual, sus ojos miran hacia arriba.
   Arriba a la derecha: algo visual que recuerdan del pasado.
   Arriba a la izquierda: algo visual que han creado en su mente.
2. Cuando un individuo se concentra en un sonido imaginario, sus ojos miran a un lado o bien en línea recta.
3. Cuando un individuo se concentra en un sentimiento o una sensación, mira hacia abajo.

En cuanto empieces a prestar atención a estos detalles, te sorprenderá lo fácil que resulta detectar estos movimientos. Y aun así casi nadie es consciente de que los realiza. He aquí un juego basado en este descubrimiento que puedes practicar con un amigo y mediante el cual le convencerás de que puedes leer la mente. Sigue el siguiente guión:

«Imagina que estás caminando por un parque y ves un pájaro volando. Visualízalo posándose en la rama de un árbol, debes verlo en tu mente con todo lujo de detalles, sobre todo los colores de las plumas.

»Ahora imagina que estás en un gran aparcamiento. La alarma de un coche se ha disparado y suena muy fuerte. Piensa en el ruido que provoca esa alarma.

»Finalmente, imagina que te acabas de comer un trozo de pizza, que tienes las manos llenas de aceite y que te limpias los dedos con una servilleta.

»Estás evocando tres experiencias distintas: la del pájaro, la de la alarma del coche y la de la pizza aceitosa. Por favor, concéntrate en una de ellas y trata de revivirla mentalmente.»

Estudia sus ojos, pero sin que resulte demasiado obvio. Espera a que se produzca uno de los tres movimientos principales. Si miran hacia arriba, es que está pensando en el pájaro. Si sus ojos se dirigen a un lado o al frente, está pensando en la alarma del coche. Si miran hacia abajo, es que piensa en la pizza.

Dile a tu amigo en qué objeto está pensando y se quedará impresionado. Puedes repetirlo y volverá a funcionar con ejemplos distintos.

En el mundo real, puedes aprovechar estas indicaciones de los ojos para saber si alguien te está mintiendo.

Si le planteas una pregunta a alguien y sus ojos se mueven en la dirección esperada, lo más probable es que su respuesta sea verdadera. Sin embargo, si sus ojos se mueven en una dirección que contradiga su respuesta verbal, puedes estar seguro de que miente. Por ejemplo, si al rememorar algo visual sus ojos se quedan fijos mirando al frente cuando deberían apuntar hacia arriba, podría haberse inventado la respuesta y está haciendo lo posible por controlar su propia fisiología.

¿Es esta técnica fiable al cien por cien? Por supuesto que no. No

Ten en cuenta tus propios ojos

Recuerda que los demás también te estarán mirando a los ojos y que, a menos que hayan leído este libro, no serán conscientes de tu comportamiento. Veamos algunas cosas que puedes hacer para causar una buena impresión.

- Aunque no utilices lentes de contacto, lleva encima una ampollita de solución salina con cuentagotas. Yo guardo una en mi maleta de magia y, antes de salir al escenario, me aplico una gota de solución salina en cada ojo. Me ayuda a parecer y sentirme más despierto.
- Quítate las gafas cuando no las necesites. Si realmente tienes que llevarlas, asegúrate de que los cristales sean antirreflectantes para evitar los destellos y permitir que los demás vean mejor tus pupilas.
- Asegúrate de que el blanco de tus ojos no está enrojecido. A la gente le gusta posar la mirada en ojos atractivos.

Contacto visual

En el capítulo 4, «Aumenta tu confianza antes de que se alce el telón», aprendiste a usar la mirada para imponer autoridad y adquirir mayor seguridad. ¿Te acuerdas de los gorilas de lomo plateado? Si realizaste ese ejercicio en dicho capítulo, ya deberías sentirte cómodo mirando a los ojos de la gente. Si no lo has hecho aún, vuelve a ese apartado y practícalo durante todo un día.

Incluso después de practicar, puede que aún sientas la necesidad de apartar la mirada o desviarla de vez en cuando. Un consejo: no lo hagas. El contacto visual aumenta la autoestima tanto del que mira como del que recibe la mirada. Al retirar la vista, la persona a la que estás mirando se siente menos segura de sí misma, y la relación que hayáis entablado se debilita. El simple acto de establecer y mantener el contacto visual es el primer paso para convencer a la gente del valor de su persona y de sus ideas.

Formular preguntas es otra forma de ganarse de nuevo al público si crees que están perdiendo el interés. Sin embargo, debes asegurarte de que tus preguntas requieran algo más que un sí o un no. A la gente le resulta fácil fingir que está interesada en algo diciendo mecánicamente «ajá» y asintiendo con la cabeza de vez en cuando. Asegúrate de plantear preguntas cuyas respuestas ignores, como, por ejemplo, «¿Qué le pareció el informe de García?», «¿Adónde piensa ir de vacaciones?». Este tipo de preguntas obliga a los demás a centrarse en el momento presente, y sus respuestas exigen un esfuerzo consciente. Cuando tus oyentes sientan de nuevo que son el centro de atención, te los habrás ganado otra vez.

Consigue que tu interlocutor te abra su corazón

He aquí un secreto que puedes emplear para que tu interlocutor exprese sus verdaderos sentimientos. Te irá de maravilla cuando quieras que alguien te abra su corazón. Funciona de la siguiente manera. Al comienzo de tu próximo encuentro, entabla un contacto visual continuado con tu interlocutor. Ello hará que se sienta especial y que sepa que te interesas por lo que te cuenta. Hasta aquí, perfecto.

Pasado un rato, formula una pregunta atrevida sobre un tema delicado, como el compromiso o el matrimonio y, nada más formularla, rompe el contacto visual y mira hacia tu copa o hacia otro lado. Si estás en un restaurante, clava la vista en su plato pero, hagas lo que hagas, no mires a tu interlocutor a los ojos.

En ese momento, tu acompañante tendrá la sensación de que algo va mal, de que ha perdido la conexión contigo. En un acto de desesperación, tratará de recuperar tu atención hablándote de for-

existe un indicador general de los pensamientos de las personas. No obstante, el objetivo de este libro es enseñarte a pensar como un mago, y a los magos les gusta jugar con las probabilidades. Así que vale la pena aprender todo aquello que pueda darte ventaja sobre los demás.

HISTORIAS REALES DEL MAGO DE LOS MILLONARIOS

Anécdota 6
STEVE COHEN AL CUADRADO

Una vez me contrataron para actuar en un acto para recaudar fondos en el lujoso hotel Pierre de Nueva York. En el folleto del programa figuraba el nombre de Steve Cohen como uno de los mayores donantes, y al verlo me quedé desconcertado. Yo no había donado una gran cantidad de dinero; sin duda tenía que haber un error. Tras algunas averiguaciones, me enteré de que el multimillonario Steve Cohen, propietario de SAC Capital y uno de los financieros más importantes de Wall Street, iba a acudir al acontecimiento.

Nos presentaron e intercambiamos unos cumplidos. Luego me pidió que hiciera un truco para sus amigos. Cogí cinco billetes de dólar, los dispuse en forma de abanico y les pedí a aquellos empresarios que se acercaran y miraran con atención. En medio segundo, transformé los billetes en otros de quinientos dólares, ¡un rendimiento nada desdeñable! Todo el mundo se quedó impresionado, pero la esposa del multimillonario permaneció inmutable. Me miró a los ojos y declaró: «Mi Stevie hace eso todos los días.»

¡Un público duro de pelar!

Diez

PALABRAS MÁGICAS

Con las técnicas para adquirir confianza de los capítulos anteriores ya en tu bolsillo, estás en el camino de comportarte como un mago. Lo único que te falta son unas Palabras Mágicas.

Las tradicionales y conocidas por todos son:

- *Abracadabra*: término arameo que significa «Mientras hablo, voy creando»,
- *Nada por aquí, nada por allá*: las mágicas palabras que todo mago debe pronunciar antes de hacer aparecer un objeto «por arte de birlibirloque», y
- *Voilà!*: palabra francesa que significa «he aquí», «aquí está», y que es lo que se exclama cuando por fin el mágico objeto aparece «de la nada».

Algunos conjuros se idearon para invocar a las misteriosas fuerzas del universo. Sin embargo, pocos espectadores creerían hoy que estas palabras encierran un poder intrínseco. Tal y como aprendiste en el capítulo 2, las Palabras Mágicas son tan sólo recursos teatrales que ayudan a crear un Momento Mágico. Cuando un prestidigitador agita su varita y pronuncia una de esas expresiones, se está basando en el poder de la Máxima 3: No impongas; sugiere.

Los magos usan, en efecto, Palabras Mágicas, pero de un modo distinto al que podría pensarse. Diseñamos al detalle nuestra «cháchara» para que ciertos puntos de nuestro discurso destaquen y otros queden disimulados. En este capítulo, aprenderás diez pautas verbales que podrás aplicar de forma sistemática en tu vida y que constituyen verdaderas Palabras Mágicas. Dichas pautas te ayudarán a alterar los resultados de tus relaciones en beneficio propio.

Una vez las domines, se convertirán en algo mecánico, y los demás reaccionarán de manera predecible al instante. Suena a método perverso para controlar las mentes ajenas, ¿verdad? Afortunadamente, se trata de algo mucho más sencillo.

Las pautas elementales que aprenderás van dirigidas al subconsciente de tus oyentes. Yo las conocí cuando estudiaba programación neurolingüística, pero si tú te muestras escéptico respecto a lo que dicha materia pretende enseñar, no te preocupes. Yo también lo soy. No obstante, todo cuanto voy a explicar en este capítulo funciona. Llevo más de diez años usando estas pautas lingüísticas en mis actuaciones, así que, a quienes duden de que todo esto sea posible, les garantizo que estas Palabras Mágicas son algo más que mera fachada. Cuando las domines podrás influir en los demás de forma más efectiva.

El formato de este capítulo es distinto del resto. Lo he estructurado como un manual de una lengua extranjera. De este modo, puedes centrarte en cualquiera de las pautas y hallar dos o tres páginas de descripciones detalladas y ejemplos de cómo usarlas sin necesidad de leer el capítulo entero.

En conjunto, los magos llaman a estas Palabras Mágicas «engaño lingüístico». Dicha expresión puede interpretarse como un eufemismo de la palabra «manipulación». Es verdad que «manipulamos» la respuesta de nuestros oyentes para obtener el resultado que deseamos. Sin embargo, dado que el término «manipulación» posee tantas connotaciones negativas, quizá consideres estas técnicas poco éticas o injustas. Pero, a medida que vayas leyendo este capítulo, comprobarás que tal engaño lingüístico no es más ladino que el típico chantaje sentimental de las madres y otras personas en el mundo entero («No hace falta que vengas. Me quedaré aquí sentada, sola, a oscuras. Pero estoy bien, de verdad, no pasa nada»). Los engaños lingüísticos que he reunido en este capítulo son simples herramientas que puedes guardar en tu caja de herramientas persuasivas.

Dale la vuelta a la página y empieza a leer. (Por cierto, la frase que acabas de leer sigue la Pauta 1: Órdenes sucesivas).

1. ÓRDENES SUCESIVAS

«Levántese y sostenga esta carta de forma que todo el mundo pueda verla.»

Imagina que estás sentado entre el público en mi espectáculo de magia. Me dirijo a ti, te doy el as de picas y te digo: «Levántese y sostenga esta carta de forma que todo el mundo pueda verla.» Al cabo de unos segundos, tú estás de pie, mostrando el as al público. Lo sepas o no, acabo de usar una pauta especial que te ha obligado a seguir mis órdenes.

Si te exigiera: «¡Levántese!», probablemente te negarías o me preguntarías por qué. Es natural resistirse a una orden directa.

Siguiendo el mismo razonamiento, si te pidiera: «Sostenga esta carta de forma que todo el mundo pueda verla», te sentirías incómodo al hacerlo. ¿Por qué convertirse voluntariamente en el centro de atención?

Así que, por sorprendente que parezca, cuando combino estas dos órdenes —«Levántese y sostenga esta carta de forma que todo el mundo pueda verla»— estoy absolutamente seguro de que me obedecerás. ¿Por qué? Y ¿cómo puedo estar tan convencido de que lo harás?

Verás, esta técnica se basa en una sencilla pauta:

[Orden] y [Orden]

La palabra «y» une la primera orden con la segunda: el oyente recibe mucha información de golpe, no sabe a qué orden resistirse y entonces acepta las dos. Justo cuando está a punto de resistirse a la primera, recibe la segunda, y le supone un menor esfuerzo obedecer ambas que oponerse a cualquiera de las dos.

Por supuesto, el oyente no racionaliza de este modo cada uno de los pasos que he descrito, sino que procesa rápidamente esta pauta de pensamiento de manera inconsciente. Al hacerlo, no se siente manipulado; al contrario, cree que ha hecho bien al decidir seguir las órdenes.

Tú puedes empezar ahora mismo a usar órdenes sucesivas en diversas situaciones:

En casa:
Saca la basura y cierra la puerta al salir.
Ve arriba y limpia tu habitación.

En una cita:
Mírame y sonríe.
Ven aquí y dame un beso.

En la oficina:
Llámame a las dos y me explicas cómo ha ido.
Acaba este proyecto y avísame cuando termines.

En una página web:
Pinche aquí y visite nuestra página.
Póngase en contacto con nosotros y díganos cómo podemos ayudarle.

¿Puede resistirse la gente a este esquema? Sin duda. ¿Lo hace? Naturalmente. Pero mi experiencia me dice que, por lo general, obedece. La excepción se produce cuando una de las órdenes tiene bastante más peso que la otra. Por ejemplo, no esperes demasiado de esta frase: «Ponte ahí y dispárame con esta pistola.» El oyente no ofrecerá mucha resistencia a colocarse donde le pidas pero sí a disparar. Esta sencilla pauta no provocará que tu interlocutor lleve a cabo algo que vaya en contra de su ética moral. Sin embargo, sí lo dejará desarmado si ambas órdenes son más o menos equivalentes.

Los demás se inclinarán con mayor probabilidad a seguir tus órdenes sucesivas si te consideran una autoridad. Te será útil parecer fuerte, incluso un poco amenazador, al dictar tus órdenes. Pruébalo. Si llevas gafas, inclina tu cabeza hacia delante y mira a tu oyente por encima de la montura. Tu mirada será tan directa que pillará al oyente desprevenido: no habrá barreras entre vosotros. Incluso aunque no lleves gafas, inclina la cabeza hacia delante y clava la mirada en los ojos de tu interlocutor de modo que se vea la zona blanca bajo el iris. Esa mirada es intensa. La combinación de tu expresión facial y la fuerza psicológica de esta pauta hará que la gente obedezca tus peticiones en un santiamén.

2. EL «O» ARRASTRADO
«¿Le gustaría barajar las cartas o...?»

Imagina que te muestro una baraja y te digo: «¿Le gustaría barajar las cartas?»

Tú podrías contestar sí o no, pues yo habría dejado la resolución de mi pregunta en tus manos. Eso estaría bien en el caso de que no me importase que tú las barajaras o no.

Sin embargo, supongamos que he dispuesto secretamente una mano perfecta de *Blackjack* y en realidad no quiero que barajes las cartas. Si te formulo una pregunta diferente, como «¿Le gustaría barajar las cartas o...?», puedo estar prácticamente seguro de que te impediré que respondas afirmativamente (y podré conservar esa mano ganadora para más tarde). ¿Por qué sucede esto?

Como ya sabrás si de niño participaste alguna vez en el juego del léfono, cuanta más gente forme parte de una cadena de comuni- ción, más desvirtuado puede acabar el mensaje. Siempre que ha- an dos personas, en realidad se producen entre ellas cuatro fases comunicación. Llamemos al hablante y al oyente Persona A y ersona B respectivamente.

Fase 1. Lo que «está pensando» la Persona A.
Fase 2. Lo que dice «en realidad» la Persona A.
Fase 3. Lo que oye la Persona B.
Fase 4. Lo que la Persona B «cree que oye».

Como puedes ver, entre la Fase 1 y la 4 cabe la posibilidad de que racase la comunicación. Los magos —y los políticos, entre otros— e benefician de ese espacio y hablan de forma deliberada a la mente de la Persona B.

En el ejemplo anterior, la Persona B oye: «¿Le gustaría barajar las cartas o...?», pero internamente «completa la frase» y se dice: «... no». Y de esta forma su diálogo interior acaba de proporcionarle una respuesta negativa. En el medio segundo que tiene para pensar en la respuesta a mi pregunta, su mente retiene el pensamiento más reciente: «... no». Por ello, puedo predecir con un 98% de seguridad que su respuesta será no.

A lo largo del día, hay cientos de oportunidades para usar el «o» arrastrado. Veamos algunos ejemplos:

«¿Os importa que me coma el último o...?»
(Respuesta probable: «¡No, qué va, adelante!»)
«¿Hay algún problema con eso o...?»
(Respuesta probable: «No, ninguno.»)
«¿Podría marcharme un poco antes o...?»
(Respuesta probable: «Si has acabado, puedes irte.»)

Sigue pensando en distintos modos de aplicar el «o» arrastrado en tus interacciones personales. Así, cuando se dé la ocasión, estarás preparado.

El lenguaje corporal te ayudará a asegurarte la respuesta deseada por parte de tu interlocutor: encógete de hombros y niega con la cabeza ligeramente al formular la pregunta.

3. PORQUE...

La mente humana siempre persigue la causa de los efectos que observa. Si ves una hoja de papel desplazándose sola por encima de una mesa, tu primer instinto será buscar la fuente de aire que provoca ese movimiento. ¿Está la puerta abierta y hay corriente, o es la ventana la que no está bien cerrada? Nuestro cerebro ha desarrollado esta reacción de causa y efecto para simplificar nuestro modo de observar el mundo. Si sólo tuviéramos que observar los efectos sin considerar las causas, pasaríamos todos los momentos de cada uno de nuestros días completamente maravillados por todas esas cosas que pasan a nuestro alrededor. Naturalmente, existen varias maneras de jugar con estas suposiciones para manipular la experiencia del observador. Por ejemplo, dos jóvenes universitarios muy bromistas se hallaban de visita en el Parque Nacional Yellowstone y se llevaron consigo el volante de un viejo coche que todavía estaba unido al eje de dirección. Mientras los turistas aguardaban, cámara en mano, a que el géiser Old Faithful entrara en erupción, uno de los bromistas se colocó a un lado del géiser, fuera de la vista de los guardas forestales pero ante la mirada de muchos de los visitantes.

Cuando el Old Faithful empezó a borbotear, el otro chico gritó: «¡A chorro, Bill!», y su amigo se puso a darle vueltas al volante como un loco. Se partieron de risa durante años, cada vez que pensaban que aquellos visitantes habían regresado a sus casas creyendo que lo del géiser era un montaje.

Esta broma pesada ilustra la falsa conexión que se estableció en la mente de los espectadores. Al observar una supuesta causa muy próxima a un efecto, se convencieron de que había una relación entre ambos, por absurda que fuera.

¿Cómo puedes usar esta técnica en beneficio propio? Fíjate en la siguiente frase:

«Necesito que escribas esto porque es muy importante.»

La frase empieza en tono algo imperativo: «Necesito que escribas esto.» A ello sigue la palabra «porque», y a continuación se añade el supuesto motivo, «es muy importante».

El esquema de esta frase, que emplea la palabra «porque», es extraordinariamente poderoso, y conecta con la misma reacción de causa y efecto descrita anteriormente. Mientras utilices la palabra «porque» y ofrezcas un motivo que parezca razonable, tu interlocutor hará lo que le pidas en la primera parte de la frase.

La frase **«Necesito que escribas esto porque es muy importante»** es mucho más efectiva que **«Necesito que escribas esto»**.

Lo irónico es que los estudios psicolingüísticos han demostrado que la justificación que se ofrece tras la palabra «porque» sólo debe parecer sensata, pero no tiene por qué serlo. Por ejemplo, la frase **«Necesito que escribas esto porque necesito que escribas esto»** superaría a estos efectos a la orden «Necesito que escribas esto», incluso aunque no ofrezca ningún buen motivo para hacerlo. La clave reside en que el oyente supone que debe de existir una buena razón (apuntada por la palabra «porque»), así que su subconsciente abre su válvula para aceptar la orden o petición que se le ha hecho.

Intenta llevarlo a cabo cuando estés en el supermercado. Pregunta a la persona que tengas delante en la cola: **«¿Le importaría dejarme pasar porque tengo mucha prisa?»** Verás que la mayoría de la gente cederá a tu petición y te dejará pasar. Ciertamente esta frase es más efectiva que simplemente decir: «¿Le importaría dejarme pasar?» Hay más probabilidades de que llegues antes a casa si pronuncias la primera frase que si utilizas la segunda.

4. DÉJAME CONTARTE UN SECRETO

Cuando quieras que la gente se incline hacia ti y se disponga a escucharte, di:

«Déjame contarte un secreto...»

o

«En realidad no debería contarte esto, pero...»

o

«Que esto no salga de aquí, ¿de acuerdo?»

¿Quién puede resistirse a oír un secreto? A casi todo el mundo le gusta saber lo que pasa entre bastidores, obtener información sobre cómo y por qué funcionan las cosas. Introduce un mensaje con la frase «Déjame que te cuente un secreto» y en la mente del oyente se encenderá una luz que le advertirá: «Presta atención.» Para añadir un toque dramático, haz el gesto de echar un vistazo por encima del hombro, como para asegurarte de que no hay moros en la costa, y luego inclínate hacia delante mientras sueltas la primicia.

Como mago, no abogo por que se desvelen secretos que puedan perjudicar a otros; te animo a que conviertas en un «secreto» jugoso un comentario que habrías expresado de todos modos.

Esta pauta crea un lazo de intimidad. Al fin y al cabo, sólo compartimos secretos con nuestros mejores amigos. Cuando se proporciona información en el bien entendido de que nada «saldrá de aquí», la otra persona te ofrecerá algún tipo de información a cambio. Tú habrás dejado claro que confías en dicha persona, y esa sen-

sación de confianza hará que la gente piense: «Qué persona tan maja. Se nota que mira por mí.»

En *Influence: The Psychology of Persuasion*, Robert Cialdini habla de Vincent, un extraordinario camarero que era el que ganaba más dinero en propinas de su restaurante. Cialdini se puso a trabajar de ayudante de camarero en su local para poder observar de cerca el don de Vincent. Así, le siguió a todas partes y aprendió el importante papel de la reciprocidad a la hora de recibir buenas propinas.

En general, los camareros y camareras quieren que la cuenta de los clientes sea lo más abultada posible, porque de este modo aumenta también su propina. Pero si un camarero sólo sugiere los platos más caros de la carta, los comensales pueden sentir que se les presiona para obtener una mejor propina.

Vincent era distinto. Con los grupos numerosos, solía emplear el siguiente método. Cuando un cliente estaba pidiendo lo que quería, él fruncía el ceño, se inclinaba hacia delante y decía en voz muy baja para que el resto de comensales no lo oyera: «Me temo que hoy no les ha quedado tan bueno como de costumbre. ¿Me permite sugerirle el... o la...?» Ambos platos eran más baratos que el que había elegido el cliente, así que, aparentemente, había actuado en contra de sus intereses. Pero lo que sucedía en realidad era algo asombroso y que no fallaba nunca: los clientes le dejaban una propina más que generosa al final de la comida. Y además seguían sus recomendaciones sobre el vino y los postres, que de otro modo quizás habrían rechazado. Después de todo, Vincent les había «ahorrado» dinero en los entrantes.

Si deseas obtener algo de los demás, primero debes darles algo tú. Ésa es la norma de la reciprocidad.

Y ahora que ya sabes cómo usar esta pauta secreta, prométeme que no se lo contarás a nadie, ¿de acuerdo?

5. LA ESCASEZ Y EL CIERRE DE LA RETIRADA

La mejor forma de hacer un buen trato es siendo capaz de alejarse de él.
BRIAN KOSLOW

Ofréceme un dulce de chocolate y me lo comeré.

Ofréceme un dulce de chocolate y luego llévatelo. Aún me apetecerá más.

Cuando separas a alguien de algo que desea, esa persona se sentirá estafada y querrá aquello que se ha convertido en inasequible. La escasez otorga más valor a las cosas.

Cuando estudiaba en el Tannen's Magic Camp, el mago profesional Tom Ogden nos explicó cómo contestaba las llamadas telefónicas cuando alguien le llamaba para un posible contrato. Había que hacer lo siguiente:

1. Decir: «Un momento, déjeme consultar la agenda.»
2. Soltar el auricular.
3. Hacerse un bocadillo.
4. Volver al teléfono.
5. Agarrar el auricular y decir: «Sí, ese día estoy disponible.»

Si uno se precipita al aceptar una oferta, parecerá desesperado. Jamás te muestres demasiado deseoso de cerrar una venta. Está claro que Ogden bromeaba al decir lo del bocadillo, pero nos ofreció un consejo excelente y nos recordó que es bueno vacilar antes de decir sí.

Cuando alguien está interesado en contratarme para actuar en una fecha concreta, suelo decir: «Tiene usted suerte: esa semana estoy disponible. La semana anterior actúo en Las Vegas, y la posterior estaré en San Francisco.»

No me lo invento: cuando uno miente la gente lo nota. Así que siempre hablo de las citas reales que hay en mi agenda. Al oír que uno

está libre, los clientes potenciales sienten que han logrado comprar algo que todos quieren y se sienten muy afortunados.

Yo he aprendido a no parecer nunca demasiado emocionado por una venta. Guárdate el entusiasmo para después de la llamada. Una vez hayas colgado, puedes saltar todo lo que quieras, pero mientras cierras el trato, pon cara de póquer y da la sensación de que tu negocio seguirá marchando sobre ruedas aunque esa venta no salga. Una actitud indiferente hará creer a tu interlocutor que tienes muchos clientes dispuestos a comprarte.

La retirada

El siguiente paso que doy se llama el cierre de la retirada. Supongamos que la persona ya está deseosa de comprar lo que tú vendes. Pues ahora alega algún tipo de obstáculo que te impida llevar a cabo la transacción. ¿Recuerdas el dulce de chocolate? La gente desea algo con más fuerza cuando está a punto de alcanzarlo pero algo le impide obtenerlo.

A menudo, tras hablar de mis tarifas por teléfono, suelo decir: «Quizá no sea el artista adecuado para su evento: al fin y al cabo, soy bastante caro. Si quiere que le recomiende a otros artistas más asequibles, le daré sus números de teléfono encantado. No le ofrecerán la auténtica "experiencia Steve Cohen", pero harán un buen trabajo. Lo que sí puedo decirle es que, si me llama más adelante, es posible que no esté libre para la fecha que usted quiere.»

Llegado este momento, la persona en cuestión está que se sube por las paredes. Y es que no quiere un «buen trabajo», sino algo especial. Empieza a pensar que me va a perder y acaba diciendo: «No, no está bien. Quiero hacer la reserva.»

Ten en cuenta que esta pauta no resultará muy efectiva si tus precios son excesivos para el presupuesto del cliente. Sin embargo, si tus tarifas suponen el máximo que puede aceptar, acabará eligiéndote a ti.

Este esquema se basa en un principio psicológico llamado marco de pérdidas. Las personas solemos actuar con más rapidez y decisión cuando tememos perder algo. Según este principio, ¿cuál de estas dos frases resulta más efectiva?:

A: «Si lo encarga antes de final de mes, se ahorrará quince dólares.»

B: «Si no lo encarga hoy, su precio aumentará quince dólares el mes que viene.»

La respuesta es B. Los espectadores sienten que están perdiendo algo si no actúan en el acto. Es el clásico esquema del marco de pérdidas. La elección de A se llama un marco de ganancias, y, como puedes ver, no motiva a los espectadores a actuar al instante.

He aquí algunos ejemplos de cómo usar esta pauta:

Si usted no hace___, entonces no conseguirá___.

Si no está completamente seguro de___, entonces quizás este/a___ no sea para usted.

Quizás éste/a no sea el/la___ más adecuado/a para usted. Es demasiado___.

Si no eres lo bastante valiente como para usar estos esquemas, estarás desperdiciando una maravillosa herramienta para influir en los demás.

¿Lo has pillado? La última frase está redactada según el modelo expuesto en esta sección. ¿Le has incitado a querer probar estas pautas? Espero que sí. Tú probablemente habrás pensado: «¡Sí que soy lo bastante valiente!» Te habrás puesto un poco a la defensiva, lo que habrá provocado que quieras demostrar a los demás tu posición, y eso es exactamente lo que yo esperaba que hicieses.

Pero fíjate en que aquí no ha habido manipulación. Esta pauta no obliga a nadie a actuar en contra de su voluntad. Los demás siguen teniendo poder de decisión, una decisión que tú conviertes en urgente.

6. EL SONIDO MÁS DULCE DEL MUNDO

A la gente le encanta oír sus nombres; les parece el sonido más dulce del mundo. Pronuncia el nombre de tu interlocutor al principio o al final de tus frases y éste se mostrará más receptivo a tus peticiones y sugerencias. Por ejemplo:

«¿Podrías ayudarme con esto, César?»
«Le garantizo que quedará encantada con su elección, Cristina.»
«Julia, estoy deseando conocer los resultados de tu proyecto. ¿Cuándo podré verlos?»
«Francisco, ¿por qué no me llamas esta noche?»

Mucha gente se olvida de usar los nombres cuando se comunica por correo electrónico. Sin embargo, hacerlo marca una diferencia, sobre todo en un formato digital tan impersonal, en el que cada mensaje es igual a todos los que llegan a tu bandeja de entrada. Simplemente, recuerda escribir, por ejemplo, «Querido Ramón» u «Hola, Álex» en la cabecera de tu mensaje. Un simple gesto como éste transforma un mensaje genérico en algo más atrayente.

Si realmente quieres ganarte a los demás, haz un esfuerzo por retener sus nombres. Durante mis espectáculos les pregunto el nombre a algunos espectadores para emplearlos más tarde. No sirve de nada averiguarlos si luego no se utilizan. Una de las ventajas de llamar a los demás por su nombre es que ayuda a memorizarlo. Al final de un evento, despídete de los asistentes pronunciando su nombre: «Buenas noches, Rosa. Cuídate, Óscar. Espero verte pronto, Victoria.»

El resultado es impresionante, y no es tan difícil como parece. Puedes aprender ahora mismo un sistema mnemotécnico para relacionar los nombres con imágenes mentales. Por ejemplo, mi nombre, Steve, suena a *stove* («cocina» en inglés). Cuando me mires a la cara, puedes imaginarte un cazo de agua hirviendo sobre un fogón en lo alto de mi cabeza. Cuando te presenten a alguien que se llame Rosa, piensa en la flor. Juega con los nombres y asócialos con los rostros correspondientes. En ocasiones conocerás a alguien que se llama igual que un pariente o un amigo íntimo. En esos casos, relaciona a esa persona con tu amigo. Yo suelo imaginarme que estoy en una fiesta en la que presento a mi mejor amigo a esa nueva persona: «Javier, éste es Javier. Javier, Javier.» Al pensar en ese nombre tantas veces, éste acaba ocupando un lugar destacado en la mente, lo que te ayudará a recordarlo con rapidez.

Si esto te supone demasiado trabajo, olvídate de seguir un método y simplemente haz un esfuerzo consciente para recordar los nombres de las personas que te presenten. Este sencillo paso —esforzarse por recordar— dará unos resultados extraordinarios. Cuando uno pone toda su atención en algo, ese algo destaca mucho más. Se trata de un extraño fenómeno que seguramente ya habrás experimentado, por ejemplo, al comprar un coche nuevo. Una vez te has decidido a adquirir un modelo determinado, de pronto te das cuenta de que en la calle circulan muchos iguales.

Acordarte de los nombres es lo mismo. Cuando prestas atención —¡ésa es la clave!—, recordar nombres no resulta tan difícil como te imaginabas. Por el contrario, es bastante fácil.

Llama a la gente por su nombre, querido lector, y te escucharán con gran interés.

7. NO LEAS ESTE APARTADO

«Detente. No sigas leyendo. Tú no quieres aprender esta técnica.»

Este encabezamiento te mueve a leer este apartado con más entusiasmo aún. ¿Por qué?

Nuestras mentes piensan en imágenes positivas. La palabra «no» no significa nada para nuestro subconsciente. Así, cuando lees el título anterior, lo que piensas instintivamente es: «Lee este apartado.» Y luego entra en juego tu mente consciente y niega esa imagen positiva.

Cuando oyes:	*Lo primero que piensas es:*
No hagas eso.	Hazlo.
No te asustes.	Asústate.
No me pises.	Písame.

Todos pensamos en imágenes, y las imágenes negativas no existen. Es cierto que se han creado símbolos que significan «no», como una gran X o un círculo rojo tachado en diagonal con una raya, pero estos símbolos sólo pueden aplicarse después de reflexionar acerca de lo que se quiere negar.

A lo largo de nuestra infancia, se nos dice: «No hagas esto, no hagas aquello.» Desgraciadamente para nuestros padres, oímos tanto la palabra «no», que acabamos haciendo caso omiso de ella, y en realidad sus advertencias actúan como una invitación a comportarnos de forma indeseable. Así que, sobre todo al hablar con niños, aunque también funciona con los adultos, es mejor decir lo que uno quiere que lo que no quiere. Por ejemplo:

Cambia esta frase:	*Por ésta:*
No te olvides de las llaves.	Acuérdate de las llaves.
No te preocupes.	Está todo controlado.
No lo derrames.	Llévalo con cuidado.
No te olvides de llamarme.	Acuérdate de llamarme, ¿vale?

Cuando des instrucciones a un grupo de personas, siempre es mejor hablar de forma directa para que todos entiendan claramente lo que les pides. Durante mis espectáculos, pido a cada uno de los oyentes que doble una tarjeta tipo ficha por la mitad. Sin querer, antes los confundía al hablarles en negativo: «No las doblen a lo largo, sino a lo ancho.» Ahora soy más preciso, y les digo: «Doblen sus tarjetas por la mitad, de manera que lo que hayan escrito quede en la parte de dentro. Después de doblarlas, deberían quedar así.» Y entonces les muestro una tarjeta doblada para que comprueben si han seguido las instrucciones correctamente. Este sencillo cambio a la hora de hablar, junto con el ejemplo visual, ha eliminado lo que antes constituía un momento incómodo de mi espectáculo.

He guardado lo mejor para el final. Ahora que ya sabes que la palabra «no» siembra en las mentes de las personas el pensamiento contrario al deseado, puedes usarla deliberadamente en beneficio propio. En lugar de la táctica «positivo; no negativo» que acabas de aprender, esta vez emplearás la palabra «no» para influir en el modo de pensar de tus oyentes.

He aquí el esquema:

No hagas____a menos que____.

Por ejemplo:

«No se te ocurra comprar esto a menos que estés absolutamente seguro.»

«No leas este informe a menos que desees de veras impresionar al jefe.»

«No tomes una decisión ahora a menos que te sientas cómodo con ella.»

«No digas que sí a menos que de verdad lo pienses.»

¿Te das cuenta de la fuerza con que se expresa el significado contrario en cada una de estas frases? Cuando usas la palabra «no», la gente piensa «¿Por qué no?», y su curiosidad se aviva hasta que le ofreces algún tipo de justificación para seguir tu sugerencia. Dicha justificación llega tras las palabras «a menos que», e implica algo que el oyente desea.

No te molestes en aprender esta pauta a menos que te tomes en serio lo de persuadir a la gente. (¿Lo has pillado?) Escribe cinco frases que sigan este esquema y te hallarás camino de convertirte en un maestro en influir a los demás. Y, por favor, no leas lo que queda del libro.

8. SUPONER LO OBVIO
«Probablemente ya lo sabrás.»

Como, estoy seguro, tú ya sabrás, a la gente no le gusta admitir que no está enterada de cosas importantes, así que fingen saber de lo que uno les habla para no parecer unos ignorantes. Naturalmente, te darás cuenta de que dicha tendencia hace que los demás concedan mayor credibilidad a lo que les digan, pues, al fin y al cabo, carecen de información para rebatir lo que han escuchado.

Si crees lo que acabas de leer en el párrafo anterior, ya te has visto atrapado por la próxima técnica: suponer lo obvio. Relee el último párrafo y fíjate en las primeras palabras de las frases:

«Como, estoy seguro, tú ya sabrás...»
«Naturalmente, te darás cuenta...»
«Al fin y al cabo...»

Tales introducciones presuponen que el oyente considera la frase que las sigue como «información obvia». Casi nadie te interrumpirá para decir: «No, no estaba al tanto de eso» o «No, no me había dado cuenta». Habla con confianza y las frases que sigan a este tipo de inicios sonarán extremadamente creíbles.

He aquí algunas introducciones alternativas:

«Probablemente ya sabrás que...»
«Estoy seguro de que eres consciente de que...»
«Debes de haber oído que...»

Evidentemente, no puedes emplear esta técnica para hacer afirmaciones estrafalarias. Nadie te creerá si dices: «Probablemente ya sabrás que esta mañana aterrizaron en mi tejado unas naves alienígenas.» Lo único que creerán es que necesitas ayuda de algún profesional. Usa esta técnica para destacar algo que sea creíble, algo que pienses que nadie va a cuestionar. Dar por sentado lo obvio te ayudará a sonar como una autoridad, cosa que aún resultará más efectiva si además te comportas como tal, es decir, si hablas con aplomo y sinceridad y mantienes una expresión de interés en tu rostro. No parpadees ni desvíes la mirada a un lado: mostrar seguridad te ayudará a vender mejor tus palabras. Aunque estoy seguro de que ya lo sabías.

9. «INTERROGADORES»
«¿Cuándo empezarás a seguir esta pauta?»

Yo recurro a esta técnica, que tiene algo de diabólico, constantemente. La clave para emplear «interrogadores» es la palabra «cuándo». El subtítulo de arriba dice: «¿Cuándo empezarás a seguir esta pauta?» Analicemos la frase. Si yo te hubiera preguntado: «¿Vas a emplear esta pauta?», tú podrías contestar con un sí o un no. Pero dado que la frase empieza con las palabras «¿Cuándo...?», tú fijas tu atención en algo completamente distinto. En lugar de preguntarte si vas a usar o no esta pauta, se centra en «cuándo» empezarás a utilizarla.

Esta estructura lógica supone, o presupone, que el resto de la se es verdad. Al formular la pregunta de este modo, te he obligado a imaginarte usando dicha pauta, y ya no es una cuestión de «si» usarás, sino de «cuándo» vas a hacerlo.

Comprobemos lo fácil que es usar estos interrogadores:

«¿Cuánto tardarás en ordenar tu habitación?»
(Yo siempre empleo esta frase con mi hijo, en vez de preguntarle «¿Vas a ordenar tu habitación?». Y es increíble la rapidez con que se pone a hacerlo.)
«¿Le interesa saber cómo puede ayudarle mi empresa a promocionar su evento?»
(En lugar de decir «¿Sabía que mi empresa puede ayudar a promocionar su evento?», he presupuesto que su compañía ciertamente puede promocionar dicho acontecimiento. He desviado la atención del oyente para que se cuestione «si siente curiosidad o no» por saber cómo lo hará.)

Tú mismo puedes crear docenas de ejemplos más. Basta con formular la pregunta utilizando «cuándo», «cuánto», «cómo», etc., y lo habrás conseguido.

En mis espectáculos suelo preguntar: «¿Hasta qué punto os sorprenderéis cuando la moneda... desaparezca?», dejando la pregunta en el aire, como si fuera retórica. No pretendo que el público responda en voz alta: lo hace mentalmente y a continuación se queda verdaderamente asombrado cuando ve que la moneda, en efecto, se esfuma entre mis dedos. Para tu información, y con la esperanza de que te motive para usar esta pauta, te diré que la respuesta del público ha mejorado ostensiblemente desde que pronuncio esta sencilla frase antes de finalizar mis trucos.

¿Cuántas ganas tienes de emplear esta pauta? Pruébala y verás los resultados.

10. PREGUNTAS «ESTO O AQUELLO»

Durante las cazas de brujas del siglo XVII, a las mujeres sospechosas de practicar brujería se las ataba a una silla —llamada la silla sumergible— y se las hundía en el río. Si la mujer en cuestión se ahogaba, ello probaba que era un ser mortal, no una bruja. Sin embargo, si sobrevivía el hecho, se achacaba a que poseía poderes sobrenaturales y era sentenciada a muerte. Como puedes ver, la pobre mujer moría de todos modos.

Los razonamientos circulares como éste ofrecen a la gente la ilusión de que puede elegir. Los psicólogos llaman a este fenómeno doble vínculo, pues uno está condenado haga lo que haga. Gregory Bateson formuló por primera vez la teoría del doble vínculo en la década de 1950, y Milton Erickson la estudió a fondo para aplicarla en sus sesiones de hipnoterapia. Erickson preguntaba a sus pacientes: **«¿Estaría más cómodo en estado de trance en esta silla o en aquélla?»** Fuera cual fuera la silla que eligieran, los pacientes aceptaban que, en efecto, iban a entrar en trance; sólo era cuestión de «dónde».

Esta técnica se ha aplicado en el mundo comercial a lo que se llama cerrar una venta mediante una alternativa, y ha sido expuesta por Tom Hopkins en su clásico *La guía fácil de las ventas*. Según este método, en lugar de preguntar a un cliente «¿Está interesado en comprar este sofá?», el vendedor espabilado pregunta: **«¿Qué fecha le viene mejor para la entrega, el día uno o el quince?»** Cuando el cliente responde «Lo necesitaría para el uno», lo que en realidad está diciendo es «Sí, le compraré este sofá». Este esquema supone que la compra ya está hecha, y que ahora sólo es cuestión de concretar «cuándo» se entregará el producto.

En lugar de formular preguntas que puedan responderse con un sí o un no, plantea cuestiones del tipo «quién», «qué», «dónde», «cuándo» o «por qué». Esta clase de preguntas impedirá que tu interlocutor se te resista, pero ofrece siempre dos opciones para que el oyente pueda escoger entre ellas.

En lugar de: «¿Te apetece cenar fuera esta noche?»
Pregunta: «¿Dónde te gustaría cenar esta noche, en el japonés o en el italiano de la esquina?»
En lugar de: «¿Te apetece hacer algo este fin de semana?»
Pregunta: «¿Cuándo quieres que nos veamos, el sábado o el domingo?»
En lugar de: «¿Por qué nunca entregas tus proyectos a tiempo?»
Pregunta: «¿Cuándo tendré el proyecto encima de mi mesa, el viernes por la tarde o el lunes por la mañana?»
En lugar de: «¿Te parece bien que me pase por tu despacho un día de éstos?»
Pregunta: «Hoy tengo cosas que hacer cerca de tu despacho. ¿A qué hora te iría mejor que me pasara, a las dos o a las tres y media?»

Como puedes ver, la segunda pregunta de cada pareja se basa en dar algo por hecho. Cuando alguien contesta a dichas preguntas, sólo puede hacerlo dentro del marco establecido por dicha constatación. La clave es ofrecer dos opciones, cualquiera de las cuales presupone que llevarás a cabo tu objetivo.

¿No coincides conmigo en que esta forma de comunicación es más eficaz? Y es que esquiva un instinto natural de mucha gente: el instinto del rechazo. A la gente le resulta muy fácil decir que no y rechazar una proposición, y tú lo que no quieres es darle esa alternativa. Por ello deberías considerar el uso de las preguntas «esto o aquello», ya que anima a las personas a dar respuestas más sustanciosas.

TIEMPO PARA PRACTICAR

Ahora que ya has leído todas las Palabras Mágicas de este capítulo, quizá te hayas encogido de hombros mientras te dices: «Pero yo ya empleo esas frases...» De acuerdo, tú «ya» las empleas. Todos lo hacemos: forman parte del lenguaje cotidiano. Lo que pasa es que no somos conscientes de lo poderosas que son. Cuando decidas incluirlas estratégicamente en tus conversaciones diarias, te sorprenderás gratamente al ver con qué seguridad puedes predecir las respuestas de los demás.

Pero recuerda: no se trata de obligar a los demás a hacer cosas contra su voluntad. Simplemente estarás ejerciendo una influencia en ellos. Según vayas practicando con las Palabras Mágicas, éstas se convertirán en algo natural para ti y las dejarás caer como si nada en tus conversaciones, tanto en el trabajo como en casa. Estas técnicas ayudan a las personas del mundo empresarial a crear un estado de ánimo favorable a las transacciones comerciales. Y en cuanto a los cónyuges, las Palabras Mágicas pueden ayudarte a convencer a tu pareja para que comparta tus ideas y deseos (a menos que ambos hayáis leído este libro, ¡claro!)

Aprende las pautas y, lo que es más importante, experimenta con ellas. Creo que, cuando veas lo bien que funcionan, te llevarás una agradable sorpresa.

Once

LA DESORIENTACIÓN

Desviar la atención es controlar la atención.
FRED ROBINSON, *mago británico*

De todos los secretos de este libro, el que desvelaré en este capítulo es el más caro a los magos. Se trata de la piedra angular de mis actuaciones profesionales. De hecho, no iba a incluirlo porque pensé que era demasiado bueno para revelarlo.

Sin embargo, este secreto se basa en principios psicológicos conocidos, y tú tienes todo el derecho a conocerlo.

El secreto que descubrirás es el de la desorientación. En este capítulo, aprenderás lo que es, lo que no es y cómo aplicarla a tu vida cotidiana.

Una vez aprendas lo que hay que saber de la desorientación, ¿serás capaz de descubrir todos los trucos de un mago? Ni lo sueñes. Sus principios son tan convincentes que ni siquiera los reconocerás cuando los veas. Es muy difícil luchar de manera consciente contra la desorientación, dado que se basa en la naturaleza humana. Sé que si oyes un ruido estrepitoso a tu espalda, te volverás para ver qué pasa. La desorientación es así. Quizá no será siempre tan evidente, pero siempre funciona.

UN EJEMPLO RÁPIDO

Vamos a jugar a un juego. Responde a las siguientes preguntas tan rápido como puedas:

1. ¿Cuántos dedos tiene un hombre en las manos?
2. ¿Cuántos dedos hay en diez manos?

Si eres como la mayoría de la gente, habrás respondido «diez» y «cien». La primera respuesta es correcta, pero la segunda no. Vuelve atrás y lee las preguntas otra vez.

Este sencillo ejemplo demuestra a la perfección cómo funciona la desorientación. La primera pregunta te lleva por un camino determinado y te coloca en cierto estado mental. Cuando llegas a la segunda pregunta, basas tu respuesta en la de la primera. Diez por diez, cien. Parece sencillo, y eso es precisamente lo que es la desorientación: sencilla. Al receptor le parece inofensiva, fácil. No obstante, cuando llega a la última frase, ha perdido información por el camino.

Por cierto, la respuesta a la segunda pregunta del juego es «cincuenta».

GENERACIONES DE DESORIENTACIÓN

Las técnicas de desorientación que aprendí cuando empecé a hacer juegos de manos me han servido durante los últimos veinticinco años y seguirán siendo útiles mientras haya un mago sobre el escenario. De hecho, estas técnicas se remontan a uno de los trucos de magia más antiguos, el de las bolas y los cubiletes, que ya practicaban los egipcios hace más de cuatro mil años.

El truco de las bolas y los cubiletes consiste en ocultar, cambiar de lugar y hacer aparecer bolitas bajo tres cubiletes. El habilidoso mago que realiza este truco puede conseguir que el público mire hacia otro lado en el preciso momento en que él efectúa su maniobra secreta para que no se vea cómo las bolas regresan a sus cubiletes.

Este truco suele tener un final sorprendente: la aparición de tres objetos más grandes, como patatas, bolas de billar o incluso pollitos vivos. A los espectadores les encanta este final, porque saben que el mago se las ha arreglado para introducir tales objetos en los cubiletes sin que ellos se hayan dado cuenta. En efecto, los nuevos objetos fueron introducidos delante de sus narices, y ellos no han podido ver cómo porque el mago ha ido ofreciendo al público algo interesante en cada fase de la rutina, y los espectadores no han tenido más remedio que seguir su ritmo, centrar su atención donde el mago quería y desviarla en el momento de introducir los elementos finales.

La desorientación que aplicaban los magos egipcios sigue funcionando con el público moderno. ¿No es increíble? A pesar de los numerosos avances en tecnología, materiales y construcción, los principios básicos de la psicología de la magia han permanecido intactos durante generaciones.

Si alguna vez has visto a los magos de Las Vegas Penn y Teller ejecutar sus números de las bolas y los cubiletes, habrás podido observar cómo funciona la desorientación. Estos profesionales utilizan cubiletes de plástico transparente para que el espectador pueda ver cuándo y cómo colocan los objetos «clandestinamente», lo cual es al mismo tiempo cómico y asombroso. El público puede ver cómo las bolas van y vienen «secretamente», pero a su mente le resulta imposible seguir los movimientos. El espectador es consciente de que le están distrayendo, pero el ritmo es tan preciso que aun así se queda perplejo. Algunos magos se han quejado de que Penn y Teller hayan perjudicado el arte de la magia al desvelar los secretos de este truco, pero en mi opinión eso es una tontería. Esta manera de realizarlo ilustra el hecho de que las técnicas de desorientación, bien aplicadas, son a prueba de balas. Incluso aunque el público sea consciente de que le van a desorientar, no tiene otra opción que seguir los dictados del mago.

UNA ADVERTENCIA

Los magos emplean la desorientación para engañar a la gente, pero lo hacen en aras de la diversión. Así que, a menos que estés interesado en dedicarte a la magia, lo mejor será que no engañes a nadie. La honestidad es la mejor política. Una vez aprendas cómo funciona la desorientación, te aconsejo que utilices tus conocimientos únicamente para hacer el bien.

TERMINOLOGÍA

Hablamos de desorientación, pero el término en sí mismo es poco preciso. Como mago, no pretendo desviar tu atención de una acción concreta, sino dirigirla «hacia» otra cosa. Al principio de este capítulo, leíste una cita del mago Fred Robinson: «Desviar la atención es controlar la atención.» Si tienes que aprender algo en este capítulo, que sea este concepto. Desorientar no es distraer, sino controlar en todo momento lo que piensa el público.

Nosotros, los magos, guiamos a nuestros espectadores para que miren exactamente a donde queremos, dirigiéndolos hacia —y no apartándolos de— un foco de interés. La mejor forma que tengo de ofrecerte un ejemplo, es enseñándote un truco de magia que sólo requiere un poco de práctica y que se basa por completo en la desorientación.

EL CAPUCHÓN DE BOLÍGRAFO QUE DESAPARECE

Coge un bolígrafo y deposita el capuchón en la palma de tu mano izquierda. Colócate en un ángulo prácticamente recto con respecto al público, de forma que les muestres tu perfil izquierdo.

Di: «¡Vamos allá! A la de tres, voy a hacer que este capuchón desaparezca. Escuchen y no aparten sus ojos de él.»

Con la mano derecha, agita el bolígrafo como si fuera una varita mágica, tal como se muestra en la figura 6. Golpea con él el capuchón tres veces al son de «Uno, dos, tres», alzando el bolígrafo a la altura de los ojos con cada golpecito.

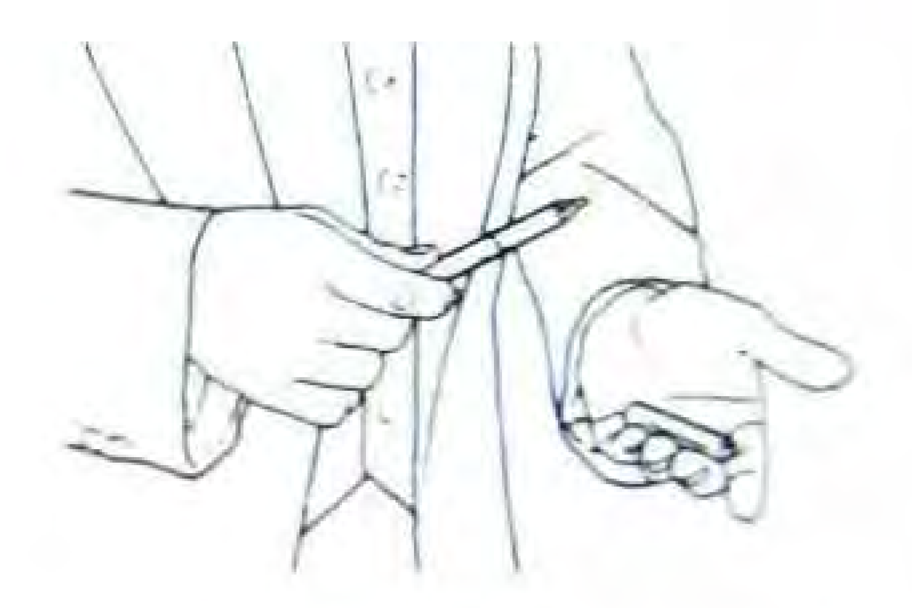


FIGURA 6

Cuando levantes el bolígrafo para dar el tercer golpe, póntelo detrás de la oreja y déjalo allí, como se muestra en la figura 7. Los espectadores no notarán que hayas hecho nada sospechoso, pues su atención estará fija en el capuchón. Practica este paso a conciencia porque no te conviene actuar con torpeza en este punto.



FIGURA 7

Cuando bajes el bolígrafo para dar el tercer golpe, di «Tres». El bolígrafo ya no estará en tu mano, tal como se muestra en la figura 8. Entonces, di bromeando: «Vaya, me ha salido el tiro por la culata. El bolígrafo es lo que ha desaparecido, y no el capuchón. No me lo puedo creer.»



FIGURA 8

Espera un momento para que la sorpresa haga su efecto. Luego colócate de cara al público y enséñale el bolígrafo, que habrá aparecido detrás de tu oreja por arte de magia. Aquí acaba el truco.

TRUCO EXTRA

He aquí un truco que puede llevarse a cabo a continuación para hacer desaparecer el capuchón (de ahí el título del truco). Empieza donde termina el que acabas de realizar.

Guárdate el capuchón en la mano izquierda y ciérrala. Di: «Ahora sí que voy a hacerlo bien. Haré desaparecer el capuchón con este bolígrafo.» Utiliza la mano derecha para apuntar al bolígrafo, aún

en tu oreja. Mientras los espectadores se fijan en él, métete rápidamente el capuchón en el bolsillo izquierdo.

Incluso después de «irte al sur» con el capuchón (lo cual significa «deshacerse de algo» en la jerga de los magos), mantén el puño izquierdo cerrado, como si todavía estuviera allí.

Coge el bolígrafo con la mano derecha y golpéate el puño izquierdo con él mientras cuentas hasta tres. Abre la mano y enseña la palma vacía. El capuchón ha desaparecido de verdad, y nadie sabe dónde puede estar. La desorientación es tan eficaz que el público sólo verá lo que tú quieras que vea.

CADA DIEZ SEGUNDOS

Como puedes ver por la descripción anterior, los magos elaboramos nuestros trucos al mínimo detalle. Perfeccionar un roce casual de la mano o un simple giro del cuerpo nos puede llevar meses de ensayos. Guiamos tus ojos para que sigan un camino determinado, para que no miren hacia el lugar equivocado en el momento menos oportuno, y ello requiere una gran planificación.

Cuando diseño la presentación de un truco, me esfuerzo por dar nueva información visual cada diez segundos. Es la misma fórmula que emplean los productores de televisión para evitar que los telespectadores cambien de canal. Los lapsos de atención han disminuido en picado en los últimos años, y la televisión es la mayor culpable de ello.

La próxima vez que veas un programa de entretenimiento o de noticias, cuenta hasta diez y fíjate en las modificaciones visuales que se producen. Empieza a contar de nuevo y verás cómo la escena vuelve a cambiar tras diez segundos.

John Ramsey, un famoso mago de Escocia, afirmaba que si uno quería que alguien mirara algo, debía mirarlo él también, pues las personas prestan atención a las cosas que parecen importantes. Si tú

contemplas algo, otros considerarán también que aquello merece su atención.

Cuando planifiques una presentación, dedica un tiempo adicional a reflexionar acerca de lo que quieres que tu público piense en cada momento. Imagínate que todos llevan unas gorras de visera con la leyenda «10 segundos, amigo»: ¡ése es el tiempo que te concederán antes de dedicar su atención a otra cosa! Por lo general, los ponentes dejan cada diapositiva de PowerPoint fija en la pantalla durante varios minutos, y ésa es la razón por la que el interés de los oyentes decae durante sus charlas.

Si no encuentras nada interesante que presentar cada diez segundos, no te preocupes. Los humoristas se marcan como objetivo provocar una gran carcajada cada treinta segundos. Trata de lograr eso. Cada vez que te presentes ante un grupo, piensa en ti como en un artista. No tienes por qué ser gracioso. No tienes por qué hacer magia. Simplemente, sé interesante.

LOS OJOS SIGUEN A LOS OBJETOS EN MOVIMIENTO

Una forma de mantener el interés es moverse sin parar. Los ojos de la gente siguen el movimiento. No tienen otro remedio: se trata de un mecanismo de supervivencia que ha ayudado a los humanos a protegerse de los ataques de los animales y de otros peligros desde la prehistoria. Por suerte, eso contribuye a que las actuaciones mágicas resulten aún más engañosas.

Los magos suelen referirse a este principio diciendo: «la acción mayor tapa la acción menor». Si dos objetos se hallan en movimiento, el ojo humano suele decantarse instintivamente por el más rápido y amplio de los dos desplazamientos.

Pero los magos no son los únicos que aplican dicho principio, que está profundamente arraigado en el comportamiento humano.

Los jugadores de baloncesto, por ejemplo, mueven la cabeza hacia un lado pero pasan la pelota en dirección contraria. Los luchadores de artes marciales distraen a sus adversarios con un brusco movimiento vertical y luego les propinan una patada baja en el abdomen. Y los padres usan sin duda este principio con los niños pequeños. Si tienes hijos, piensa en cuántas veces los has distraído agitando un objeto, como un muñeco o una pelota de colores: tan pronto como el niño desvía la mirada, tú aprovechas para quitar de en medio algo con lo que no quieres que juegue, como unas tijeras. Y es que esta técnica siempre funciona.

Añade movimiento en tu próximo discurso o reunión. He aquí algunas ideas que harán que tu público te preste una atención ininterrumpida.

- Levántate de pronto de tu silla y presenta de pie el siguiente punto de tu exposición.
- Desplázate por la sala y párate para apoyarte en distintos muebles mientras desgranas tus temas. Piensa en un presentador de televisión.
- Lanza cosas a tus oyentes. Una vez vi al presidente de una empresa usando esta técnica durante un discurso para incrementar el interés de sus empleados. Mientras hablaba, tenía un bate de béisbol con el que lanzaba pelotas de plástico a sus interlocutores. A quienes atrapaban una bola, se les pedía que participaran en un proyecto especial aquel fin de semana. Cada vez que el empresario bateaba, el interés de los empleados alcanzaba su punto más álgido.
- Deja caer algo «accidentalmente», como un gráfico, un libro, unas llaves. Las personas no podemos evitar prestar atención a un golpe o un tintineo. Si hubiera alguien distraído, eso lo devolvería a la realidad.
- Pide a tus oyentes que se levanten y se desplacen por la habitación. Cuando la gente se mueve se siente revitalizada y se in-

teresa por lo que le cuentan. Durante mi espectáculo, pido varias veces al público que se levante y camine. Cuando regresan a sus asientos, están incluso más atentos.

Si la curiosidad mata al gato, la monotonía es lo que «mata» al público. Acuérdate de mantener la atención de los demás incluyendo movimiento en todo lo que hagas.

EL TIEMPO DÉBIL

Si alguna vez has estudiado música, la síncopa te resultará familiar. Se trata del momento en que la melodía pone énfasis en lo que se llama «tiempo o parte débil del compás». Por ejemplo, en un ritmo «uno y dos y tres y cuatro», el tiempo débil sería la palabra «y». Es decir, no es el momento en que se golpea con el pie en el suelo, sino el que corresponde a cuando el pie está en el aire.

Probablemente la última vez que viste una película de terror percibiste ese tiempo débil, pues es un elemento típico de dicho género. La tensión aumenta con un *crescendo* de violines. El héroe mira por el ojo de una cerradura para ver quién hay en la habitación de al lado. Abre la puerta, entra en la estancia y... no pasa nada. Los violines dejan de sonar, el cuarto está vacío. «Ah», suspira el público, aliviado. Pero justo en ese momento de relax, el asesino se abalanza sobre el héroe por detrás con una sierra mecánica. «¡Ah!», grita el público. Los directores de cine incluyen escenas de miedo como ésta cuando más desprevenido está el público: esperan el momento del tiempo débil.

Los magos «vivimos» en el tiempo débil (aunque no asaltamos habitaciones con sierras mecánicas). Esperamos el momento en que se libera la tensión: el público baja la guardia durante medio segundo, y es entonces cuando el mago efectúa su movimiento.

Dado que tú no eres mago, en tus presentaciones no tienes por qué hacer nada furtivo durante ese momento; más bien puedes aprovecharlo para colocarte unos pasos por delante de tus oyentes. Usa el tiempo débil para ganar tiempo. Deja que me explique.

Cuando uno explica un chiste, todos se ríen con la frase que lo remata, pues se supone que es divertida. Mientras lo vas contando, sienten cierta tensión, tensión que se libera con la frase final. Así que, cuando acabas un chiste, el público baja la guardia, ya que a las personas nos resulta imposible reír y prestar atención al mismo tiempo. (Inténtalo y verás a qué me refiero.) Pero, dado que eres tú quien ha proporcionado ese momento de humor, no te ríes de tu chiste, y no debes hacerlo. En lugar de ello, emplea ese tiempo para pensar en lo que vas a decir a continuación. Los cómicos esperan a que el público termine de reír para «coronar» el chiste con un segundo estallido de risas aún más estrepitoso. Y no permiten que sus mentes se queden bloqueadas, sino que se sitúan unos pasos por delante de los espectadores para pensar en la mejor forma de contar los siguientes chistes.

Recuerda: tú no tienes que relajarte, ni suspirar, ni reír; tú dominas la situación. La persona que crea el tiempo débil no está sujeta a la falta de concentración que éste provoca.

Ten en cuenta que tu público sentirá tensión cuando le presentes tus ideas y programes la liberación de dicha tensión en su charla. Eso es lo que hacen los profesionales. Por ejemplo, yo sé exactamente cuántos segundos de aplauso recibiré tras cada uno de mis trucos. Este conocimiento es muy útil, porque me dice cuánto tiempo tardará el público en volver a prestar atención.

A comienzos de su carrera, los magos Siegfried y Roy fueron contratados para realizar un número de veinte minutos de duración en el hotel MGM Grand de Las Vegas. Durante los ensayos, su actuación sólo duraba quince minutos. A los productores les gustaba lo que hacían, pero se quejaron de que su número fuese corto. Roy les explicó: «Es que hemos previsto cinco minutos de aplausos.»

Mientras los espectadores ríen o aplauden, tú deberías mantener

te mente alerta, pues te acaban de hacer un regalo que se llama «tiempo de más»: un tiempo del que puedes disponer para idear tu plan de batalla. Recuerda: no te relajes con tus oyentes; tú no eres uno de ellos. Tú eres el líder y debes conducirlos hacia el siguiente punto de interés.

LA DISCIPLINA DE LA DESORIENTACIÓN

La desorientación no es un recurso que puede utilizarse aisladamente. No puedes embotellarla y venderla; podríamos decir que se halla entrelazada en la trama de las actuaciones de magia. Los magos distribuyen con cuidado chistes y gestos aparentemente inocentes en sus números para que el público baje la guardia justo en el momento preciso. Es entonces precisamente cuando el mago efectúa su pase secreto para que el truco funcione.

La desorientación es fiable porque se planea con mucho cuidado. Tú no tendrás que colar patatas ni bolas de billar bajo unos cubiletes como un mago, pero puedes aprovechar igualmente la disciplina de la desorientación. Dedica tiempo a pensar en cómo controlar la atención del público en cada momento: no podrás influir en personas que no te presten atención. Ofréceles un motivo para seguirte presentándoles algo interesante a intervalos regulares y guiándoles en la dirección que desees.

Epílogo

¡CONVÉNCELOS!

Cuando empezaste a leer este libro quizá pensaste: «¿Cómo va este mago a enseñarme a ser más carismático y decidido? ¿Tendré que comprarme una varita mágica? ¿Una chistera? ¿Va a enseñarme a lanzar rayos por los ojos?»

Tengo la esperanza de que, capítulo a capítulo, te hayas dado cuenta de que las habilidades de los magos coinciden en parte con las de cualquier comunicador destacado. Tú, sin embargo, no necesitas dedicar cientos de horas a aprender juegos de manos, debes limitarte a ser genuino y presentarte como un artista del espectáculo. Este manual te ha ofrecido muchas lecciones que te enseñan cómo hacerlo. Cuando apliques lo que has aprendido, la gente se inclinará hacia delante para escucharte y no dejará de prestarte atención, porque no querrá perderse nada de lo que digas.

Te he desvelado mis secretos favoritos, y ahora eres tú quien debe salir ahí fuera y ponerlos en práctica. ¿Recuerdas la PG (Práctica con gente)? Sólo podrás ganarte a los demás si actúas en escenarios reales y con gente real. Elimina la palabra «timidez» de tu vocabulario. Sal a la calle y sé atrevido. Utiliza un lenguaje rico, camina con gracia y soltura y presenta tu material con un brillo en los ojos.

Y ¿sabes qué? Tanto si te das cuenta como si no, ya eres un mago.

Aunque todavía veas difícil dar con un método para hacer desaparecer un pañuelo o levitar a un Ferrari, eres capaz de crear verdadera magia. ¿Qué es la verdadera magia? Las cosas sencillas, como hacer sonreír a un niño o ayudar a un amigo a superar un obstáculo.

Los poderes de un mago pueden parecer triviales, pero los resultados que pueden obtenerse con ellos son impresionantes. Sacar una paloma de una bufanda vacía es un acto de «creación». Tú puedes «crear» una nueva relación o un nuevo negocio. Puedes escribir un libro, construir una casa, planificar un futuro excitante. Puedes encontrar una oportunidad donde otros no la obtuvieron.

Todos necesitamos que haya magia en nuestras vidas, sobre todo en tiempos como éstos en que el mundo está lleno de incertidumbre. Necesitamos esa combinación de maravilla y misterio. La magia es una metáfora de todas las cosas fabulosas que pasan a nuestro alrededor. Nos recuerda que quizás a la vuelta de la esquina haya algo que mejorará nuestras vidas.

Piensa constantemente en modos de aportar alegría a las vidas de otras personas, e imprime un espíritu juguetón a todas tus interacciones con los demás. Ése es uno de los objetivos primordiales de un mago. Vive la vida jugando. No necesitas un entrenamiento especial para ello; ya tienes el poder para superar las adversidades, para crear y para otorgar poder a otros. Al fin y al cabo, en eso consiste la magia.

LECTURAS RECOMENDADAS

Casi todos los libros de magia para profesionales resultan difíciles de leer porque utilizan profusamente el argot técnico propio del sector. Al no ser mago, probablemente te asustarías si de repente se te pidiera algo así: «Controle la carta seleccionada mediante un Pase de Baraja con efecto estroboscópico.» Suena a cirugía cardiovascular, ¿verdad? La siguiente lista contiene libros mucho más accesibles para quienes estén interesados en la magia, la persuasión y la influencia. Sin duda, te resultará provechoso leer cualquiera de ellos.

Anderson, George B. *Magic Digest: Fun Magic for Everyone* («Un resumen de la magia: magia divertida para todos»). Northfield, Ill.: DBI Books, 1972.

Es uno de mis libros para principiantes preferidos. Lleva años descatalogado, pero se pueden adquirir copias por Internet. Es una gran introducción a cientos de trucos que no exigen una parafernalia especial, sino simples objetos que se pueden encontrar en todas partes. Yo lo consulto constantemente para aprender nuevos trucos para mis actuaciones, lo cual confirma que el arte del espectáculo puede convertir el truco más sencillo en un gran número. Encuentra este libro y además aprenderás mucho de la historia de la magia

de la mano de magos legendarios como Houdini, Okito, Kellar, Blackstone y Thurston.

Cialdini, Robert B. *Influir en los demás*. Barcelona: Ediciones S, 1990.

¡Que me aspen si el nombre del autor —Cialdini— no le da el aire de un mago legendario! (Aunque no lo es.) *Influir en los demás* explica seis secretos psicológicos que los expertos en mercadotecnia emplean para convencer a los clientes de que compren sus productos. Si trabajas en el sector de ventas o marketing, debes leer este libro. Si eres un consumidor, esta obra te abrirá los ojos y descubrirás cómo te persuaden los comerciales para que compres lo que venden. Afortunadamente, también te enseña a protegerte para no pecar de incauto. En *¡Convéncelos!* hablo del concepto de reciprocidad. Ése es uno de los seis secretos que explica el clásico de Cialdini. Los otros son el compromiso y la constancia, el reconocimiento social, la simpatía, la autoridad y la austeridad. Desearás haberlo leído de más joven.

Greene, Robert. *Las 48 leyes del poder*. Pozuelo de Alarcón: Espasa-Calpe, 2005.

Un libro con grandes ideas al que vuelvo una y otra vez. Con él aprenderás cómo famosos personajes de la historia —entre ellos los artistas P. T. Barnum y Harry Houdini— sabían tocar la fibra sensible de sus numerosos y fervientes admiradores. Incluye cientos de historias detalladas acompañadas de leyes aplicables a cualquier campo para imprimir mayor dinamismo a tu vida laboral. Al igual que el príncipe de Maquiavelo, la próxima vez que alguien te llame despiadado te lo tomarás como un cumplido.

Hay, Henry. *The Amateur Magician's Handbook* («Manual de magia para el aficionado»). Nueva York: Signet, 1974.

He aquí otro libro de magia para principiantes que suelo consultar con frecuencia. Si esta obra no te hace desear convertirte en mago, entonces nada lo hará. Hay lo escribió con pasión, e incluyó en él tanto complicadas técnicas de manipulación como textos que analizan cómo entretener de verdad al público moderno. Yo crecí leyendo este libro, lo perdí, lo encontré de nuevo y volví a disfrutar releyéndolo de principio a fin.

Levy, Benjamin. *Remember Every Name Every Time* («Recuerde todos los nombres en todo momento»). Nueva York: Fireside, 2002.

El apéndice de este libro no tiene precio. Se trata de una lista de los cuarenta nombres más famosos de Estados Unidos y cómo memorizarlos. Sólo hay que unir las técnicas de mnemotecnia propuestas con los rasgos más prominentes de las caras de la gente que conozcas, y enseguida parecerás un experto en memoria. Otros autores, entre ellos el mago y experto en mnemotecnia Harry Lorayne, han escrito libros sobre el arte de recordar nombres, pero éste es especialmente bueno, sobre todo por sus páginas de prácticas a todo color.

Nelms, Henning. *Magic and Showmanship: A Handbook for Conjurers* («Magia y sentido del espectáculo. Manual para prestidigitadores»). Nueva York: Dover Publications, 1969.

Los mejores magos se han leído esta obra de cabo a rabo. Casi todos los libros sobre magia se centran en los trucos, pero éste lo hace en cómo presentarlos. Y ése es el auténtico secreto de la magia. Nelms fue director escénico y aplicó sus conocimientos teatrales al campo de la magia. La obra incluye la clásica historia de cómo otorgarle un sentido a este arte. Por ejemplo, si un mago te pidiera que metieras la mano en el bolsillo y extrajeras un sándwich de jamón, sería un truco muy bueno. Pero, tras la sorpresa inicial, tú te dirías: «Vale. ¿Y...?» Sin embargo, si primero dijeras «Tengo hambre» y luego el mago te pidiera que te metieras la mano en el bolsillo y sa-

aras el sandwich, lo considerarías un milagro. De pronto el truco cobra sentido porque responde a una necesidad: surge de un contexto, de una situación. Te recomiendo que leas este libro por sus explicaciones sobre cómo controlar la atención (capítulo 14) y la curva de interés (capítulo 18). Estas lecciones son útiles para cualquier persona que quiera ganarse a un público, con varita mágica o sin ella.

Pratkanis, Anthony y Elliot Aronson. *La era de la propaganda: uso y abuso de la persuasión*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica S. A., 1994.

Este libro presenta docenas de ejemplos de cómo los medios de comunicación y el mundo de los negocios abusan del poder de la persuasión, pero también enseña muchas formas sutiles de usar estas técnicas en beneficio propio. No se trata de un manual de instrucciones, pero con un poco de reflexión podrás aprender a aplicar fácilmente dichas lecciones.

Reis, Al. *Focus: The Future of your Company Depends on It* («Céntrese: el futuro de su empresa depende de ello»). Nueva York: HarperCollins Publishers, 1996.

Me «convertí» en El Mago de los Millonarios tras leer este libro. (Lee acerca de este proceso en el capítulo 3 de *¡Convéncelos!*) Reis proclama: «Cuanto más afilado esté el cuchillo, mejor cortará», lo cual significa que uno obtiene mejores resultados cuando se centra en un área específica. Este libro sirve tanto a directores ejecutivos y a expertos en mercadotecnia que quieran reactivar una empresa o marca como a personas que estén confusas acerca de sus intereses. Centra tu atención en mejorar aspectos concretos de tu vida hasta que lo logres.

Schwartz, David J. *La magia de pensar en grande*. Madrid: Iberonet, S. A., 1993.

Debo admitir que me sentí atraído por este libro de autoayuda porque incluía la palabra «magia» en el título. No obstante, al hojearlo me di cuenta de que valía la pena leerlo más detenidamente. Esta obra, de la que se han vendido más de cuatro millones de copias, es la bomba. Si quieres aprender a pensar como un líder, superar la inseguridad y lograr tus principales objetivos en la vida, sal ahora mismo y cómprate este libro. Yo he regalado docenas de ejemplares a mis amigos y seres queridos.

Silverman, Kenneth. *Houdini!!! The Career of Erich Weiss* («¡¡¡Houdini!!! La carrera de Erich Weiss»). Nueva York: HarperCollins Publishers, 1996.

Si te gustan las biografías noveladas, éste es tu libro. Aunque los colegas de Houdini no lo consideraban un buen mago (muchos de ellos se jactaban de haber «engañado a Houdini»), nadie puede negar que era un maestro del espectáculo y la autopromoción cuyo recuerdo aún hoy perdura. Constituye la biografía mejor documentada de Harry Houdini que se haya publicado nunca. La encontrarás fascinante.